

**NACIONES UNIDAS
COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE – CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.509 / c.2
31 de diciembre de 2001

ORIGINAL: ESPAÑOL



**INVERSIÓN EXTRANJERA Y DESARROLLO EN
CENTROAMÉRICA: NUEVAS TENDENCIAS**

Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra "toneladas" indica toneladas métricas, y la palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	1
II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CENTROAMÉRICA: LOS AÑOS DE EXPANSIÓN Y LOS AÑOS DE CRISIS	5
1. Las tendencias de la IED en los años de expansión (1960-1980)	5
2. La crisis centroamericana: la interrupción de las tendencias	12
3. Fuentes y destino de la IED	19
4. Las características de la IED en los años de crisis	21
III. LA IED EN LOS AÑOS NOVENTA: NUEVOS ELEMENTOS Y NUEVOS ACTORES	24
1. La expansión de la IED en el ámbito mundial	24
2. Tendencias fundamentales de la IED en Centroamérica	26
3. La IED en el nivel macroeconómico	30
4. Los determinantes externos de la IED	31
5. Los determinantes internos de la IED	34
6. Nuevos elementos y nuevos actores en Centroamérica	39
IV. LAS POLÍTICAS Y LOS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DE LA IED EN CENTROAMÉRICA	46
1. La legislación nacional sobre la IED	47
2. La legislación sectorial complementaria para la IED	49
3. Los tratados bilaterales de inversiones y tratados de libre comercio	50
V. RESULTADOS PRINCIPALES DE LA ENCUESTA A EMPRESAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA	54
1. Características de la encuesta y sus limitaciones	54
2. Los resultados de la encuesta	56
VI. PAPEL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL DESARROLLO DE CENTROAMÉRICA	65
1. Introducción	65
2. La contribución de la IED al desarrollo económico	65
BIBLIOGRAFÍA	81

Anexos

I Información estadística	89
II Tratamiento legal y políticas hacia la inversión extranjera	109
III Tratados bilaterales de inversión.....	117
IV La estimación del impacto de la IED en el proceso de inversión local	121

I. INTRODUCCIÓN

En el transcurso de la última década la inversión extranjera directa (IED) mundial registró un extraordinario ciclo de expansión. Tan sólo en 1999 sumó cerca de 865 000 millones de dólares para completar los tres billones de dólares que se acumularon en la década. Este enorme despliegue de capital encabezado por las empresas transnacionales forma parte del acelerado proceso de globalización de la producción, el comercio y las finanzas que hoy caracteriza a la economía mundial. La región de América Latina y el Caribe se benefició de esta difusión de IED al captar en la década alrededor de 400 000 millones de dólares, monto que superó con creces los registrados en décadas anteriores. La IED se constituyó así en factor de marcada significación en la evolución económica de la región. No obstante, América Latina perdió importancia relativa como receptor de IED entre los países en desarrollo frente a una mayor y creciente participación de la región asiática.

Los países centroamericanos también se beneficiaron de esta expansión al captar más de 8 000 millones de dólares de IED en la década. Estos recursos contribuyeron a financiar el desarrollo económico y apoyaron la modernización económica de la región. No obstante, la disponibilidad de información estadística confiable en la mayoría de los países es escasa, situación que hasta ahora limita el conocimiento detallado de las características más relevantes de estas corrientes de inversión y de su papel en el proceso de cambio en la región.

El presente trabajo se propone contribuir a reparar esta deficiencia. Su objetivo es examinar el comportamiento de los flujos de IED que ingresaron a los sectores no maquiladores de la región en los años noventa, incluyendo su magnitud agregada, país de origen, destino sectorial y principales determinantes. Se analiza también la contribución de estos recursos al financiamiento del desarrollo económico regional.

El estudio se benefició de la colaboración de instituciones públicas relacionadas con la IED, las instituciones regionales de integración, agrupaciones empresariales e institutos de investigación económica. A través de entrevistas se recogió de primera mano la opinión de actores económicos y funcionarios públicos sobre el desempeño de la IED. Se realizó también una encuesta regional entre ejecutivos de empresas extranjeras para caracterizar las actividades de sus empresas, recoger opiniones sobre los factores de su localización, identificar los principales obstáculos de operación y conocer sus expectativas y planes de expansión. La información así recopilada aportó un valioso material de reflexión. Por último, se realizó una reunión regional con funcionarios públicos y ejecutivos privados en la que se revisó la primera versión de este informe. Sus valiosos comentarios, observaciones, recomendaciones y propuestas permitieron mejorarlo.

La evolución de la IED en Centroamérica difícilmente puede examinarse fuera del contexto de las relaciones de la región con el principal exportador de inversiones directas en el mundo: los Estados Unidos. Como es bien sabido, en el curso de las últimas dos décadas del siglo XX la política de comercio e inversiones de ese país fue objeto de grandes cambios. En buena medida, los flujos crecientes de IED que en los años noventa recibieron los países del

Hemisferio Norte de América Latina fueron resultado de esta nueva política.¹ De este modo, Centroamérica, México y el Caribe se beneficiaron de la nueva estrategia de diversas empresas estadounidenses ante el llamado “desafío asiático”, lo cual motivó el despliegue de cuantiosas inversiones destinadas a la producción maquiladora y no maquiladora. Operaciones significativas de estas empresas fueron relocalizadas hacia los países del Hemisferio Norte de América Latina. La estrategia subyacente a esta relocalización es la búsqueda de mayor eficiencia ante la pérdida de competitividad internacional y el acceso a mercados nacionales y subregionales.²

El redespliegue de inversiones estadounidenses contribuyó a configurar nuevas tendencias y características de la IED en Centroamérica, las cuales se examinan con cierto detalle en este trabajo. Tales tendencias difieren de las de los años sesenta y setenta, período en que la IED se dirigió principalmente a fortalecer el sector manufacturero en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA) creado en la segunda mitad de los cincuenta. En los noventa la IED se desplegó en dos direcciones: el sector maquilador y los mercados internos nacionales y regional.

Los países centroamericanos experimentaron un acelerado desarrollo del sector maquilador asentado en las llamadas Zonas de Procesamiento de Exportaciones. En tanto pieza importante de la respuesta empresarial estadounidense al “desafío asiático”, la actividad maquiladora se ha difundido profusamente en toda la región. Las plantas y el empleo se han multiplicado mientras el creciente volumen de divisas así generado, al compensar una porción importante del déficit de la balanza de pagos, ha contribuido al desarrollo de la región. La actividad maquiladora en Centroamérica y el resto del Hemisferio Norte ha sido muy estudiada; por ello, el presente trabajo la aborda de manera tangencial y comparativa con la inversión extranjera no maquiladora.

El ingreso de nuevos flujos de IED a Centroamérica no ha sido ajeno a la política de adaptación de los gobiernos de la región a las nuevas condiciones mundiales. Desde fines de los años ochenta, éstos han venido adoptando políticas para mejorar la situación económica, política y social de sus países, con énfasis en la estabilización macroeconómica, las reformas estructurales y la apertura a la mayor participación del sector privado en la economía. De cara al rápido proceso de globalización, la región también ha tomado medidas para promover la IED con el fin de complementar y acelerar la inversión agregada, modernizar el aparato productivo, propiciar la transferencia de tecnología, generar empleos y expandir las exportaciones no tradicionales. Así, un volumen considerable de IED se ha orientado a crear nueva capacidad productiva y adquirir activos existentes cuya producción se orienta al mercado interno. El presente estudio centra su atención en este tipo de inversión.

A continuación se resumen los hallazgos relevantes:

¹ El Hemisferio Norte de América Latina incluye a los 10 países que atiende la Sede Subregional de la CEPAL en México: Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

² Véase al respecto la sección “Síntesis y Conclusiones” en CEPAL (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1999*.

a) La mitad de los flujos de IED arribó a la región en los últimos tres años de la década a raíz de la privatización de empresas estatales, principalmente en Guatemala y El Salvador.

b) No obstante, fue Costa Rica el país que captó la mayor porción de recursos a pesar de no haber realizado privatizaciones relevantes, desplazando así a Guatemala del lugar que había ocupado las dos décadas anteriores.

c) Un aspecto destacado es el crecimiento de las inversiones originadas en la propia región, las cuales se explican principalmente por la reanudación del crecimiento económico y la reacción de diversas empresas locales ante el ímpetu del capital extranjero.

d) Al igual que en las décadas precedentes, los Estados Unidos siguieron siendo el principal inversionista en la región, pero su importancia relativa disminuyó ante la diversificación de inversiones en las cuales destacan las filiales de empresas mexicanas con operaciones transnacionales.

e) Por lo que se refiere al destino de las inversiones, el sector servicios aparece como el recipiente mayor. Esta tendencia es novedosa respecto de las décadas sesenta y setenta cuando el sector manufacturero absorbió la proporción más alta de IED.

f) En cuanto a la participación de Centroamérica en la inversión global, el examen de las tendencias y distribución de IED indica que la región no figura entre los receptores más dinámicos. Su participación relativa, de por sí pequeña, continuó disminuyendo en los noventa. Esta situación parece anómala dada la cercanía física de la región con los Estados Unidos, el principal país emisor de IED en el mundo. En América Latina las economías más grandes siguieron acaparando la mayor parte de la inversión. Parece claro que la ventaja geográfica de Centroamérica no es todavía suficiente para compensar su menor desarrollo relativo y la escala más bien modesta de sus mercados, para no hablar de la convalecencia postbélica de varios de los países, situación que hace aún más difícil su reordenamiento económico y social.

g) La información aportada por las empresas encuestadas permitió corroborar que la estrategia de la IED consiste en acceder a los mercados nacionales y al regional, lo cual permite suponer que, excluyendo el fenómeno maquilador, en gran medida concentrado en prendas de vestir, el papel asignado a Centroamérica en la inversión y producción global no ha cambiado.

h) A través de un sencillo ejercicio econométrico, cuyos resultados se consideran preliminares por la escasa información estadística confiable, se advierte que el impacto multiplicador de la IED sobre el conjunto de la inversión en la región ha sido débil. Las pruebas por país señalan, sin embargo, que esta situación no es homogénea, pues hay casos de sustitución y efectos de arrastre y complementariedad de la inversión doméstica, así como efectos neutros.

A continuación se resume el contenido de los capítulos. El capítulo I presenta una reseña de la evolución de la IED en el mundo y en las principales regiones económicas y geográficas. En particular se examinan el desempeño y la participación de la región latinoamericana y centroamericana.

El capítulo II hace un breve recuento de las características y el papel de la IED en los años de formación del sector industrial y de expansión del MCCA, así como en el período crítico de los años ochenta, cuando predominaron la fuga de capitales, el retroceso de la actividad económica en la región y el debilitamiento de las instituciones nacionales y regionales.

El capítulo III examina el patrón de los flujos de IED a Centroamérica en los años noventa. Se identifican sus principales características, sus determinantes externos e internos, los países de origen y los sectores de destino. Se presta especial atención al estrecho vínculo histórico-político de Centroamérica con los Estados Unidos, principal inversionista en la región. Se examina la característica más relevante del período, la bifurcación de la IED en inversión tradicional en actividades orientadas al mercado interno y en plantas maquiladoras.

El capítulo IV hace una revisión sucinta de los cambios en la política de fomento a la IED y en el marco normativo de los países, con atención a dos de los instrumentos principales: la legislación específica sobre IED y la derivada de los acuerdos de libre comercio y otros tratados.

El capítulo V resume la información de la encuesta realizada entre empresarios extranjeros no maquiladores. El propósito de este ejercicio fue indagar si los determinantes de las empresas extranjeras en los años noventa fueron los mismos del pasado, en particular los de la etapa del MCCA, o si hay evidencia de nuevas estrategias y orientaciones. Otros temas investigados son: el empleo, la estructura del capital, el destino de las ventas, la subcontratación y la investigación y el desarrollo. Se examina también el efecto de los recientes tratados de libre comercio en la operación y planes de expansión de las empresas extranjeras. Se buscó conocer la percepción de los empresarios sobre aspectos específicos del ambiente económico e institucional interno y su influencia en las decisiones de localización y en la operación y competitividad de las empresas. Este último aspecto resulta del mayor interés, pues las fuentes de información más confiables de los inversionistas potenciales suelen ser los empresarios ya instalados en el país receptor.

Finalmente, el capítulo VI hace una reflexión preliminar sobre la contribución de la IED al desarrollo de los países de la región. En particular se examina su aporte al financiamiento del desarrollo y los efectos de desplazamiento y complemento de la inversión local. A partir de la información recogida en la encuesta, se indaga la compleja cuestión de la transferencia de tecnología. Una de las conclusiones relevantes del estudio es que posiblemente la información estadística disponible subestima los flujos de IED en la región en los años noventa. Esta presunción obliga a leer con cautela los resultados del ejercicio econométrico detallado en este mismo capítulo.

II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CENTROAMÉRICA: LOS AÑOS DE EXPANSIÓN Y LOS AÑOS DE CRISIS

La inversión extranjera directa (IED) ha sido un factor constante en el desarrollo económico de Centroamérica. A inicios del siglo XX ya mantenía una presencia importante en la explotación de productos primarios para exportación, ferrocarriles, energía eléctrica y comunicaciones. Sin embargo, a partir de que la región adoptó un proyecto de desarrollo industrial sustitutivo de importaciones y creó el MCCA, la IED adquirió un papel más importante debido a la gran afluencia de empresas transnacionales de producción manufacturera orientadas básicamente al mercado interno y regional.

Posteriormente, en la década crítica de los años ochenta, varios países de la región se vieron enfrascados en conflictos armados y sufrieron la desgarradura de su tejido económico y social. En consecuencia, los flujos de IED se retrajeron, disminuyendo considerablemente su aporte al desarrollo regional. En este capítulo se examinan las tendencias y características de la IED en esos dos períodos.

1. Las tendencias de la IED en los años de expansión (1960-1980)

Durante el período de mediados de los años cincuenta a fines de los sesenta, Centroamérica recibió un ingreso sostenido de IED, la cual se estableció principalmente en el sector manufacturero, realizando así un notable aporte al proceso de industrialización, modernización y, en general, al desarrollo económico de la región.

En la década de los sesenta, los acervos de capital de las empresas extranjeras se duplicaron al elevarse de 388.2 millones de dólares en 1959 a 755.3 millones en 1969 con una tasa de crecimiento promedio anual de casi 25%.³ Los acervos de capital de las filiales de empresas estadounidenses alcanzaron los 542 millones de dólares en 1969, monto que representó aproximadamente 71% de la inversión extranjera total.

En los años setenta la IED continuó creciendo en forma sostenida a una tasa promedio anual de 15.7%.⁴ Los flujos anuales pasaron de 82.9 millones de dólares en 1970 a 217.8 millones en 1978, año en que registraron su máximo nivel. En 1979 disminuyeron a consecuencia de los conflictos armados que irrumpieron en la región. Durante la década, los países

³ Rosenthal, G. (1975), *El papel de la IED en el proceso de integración en Centroamérica hoy*, Siglo XXI Editores, 1975. Este estudio es la fuente de información más completa sobre la evolución de la IED en el proceso de industrialización centroamericano durante los años sesenta y parte de los setenta. Véase el discurso "Un examen crítico a treinta años de la integración de América Latina. 3ª Etapa Voluntarista Revisión Programática 1990".

⁴ La información proviene de los registros de balance de pagos de los años setenta sobre el total de la inversión extranjera, es decir, incluye IED y otras inversiones, las cuales por lo general fueron de escasa significación.

centroamericanos captaron en conjunto 1 330 millones de dólares (véase el cuadro 1). Por su parte, los acervos de capital de las filiales de empresas estadounidenses aumentaron hasta los 828 millones de dólares en 1979. Con excepción de Nicaragua, que en la segunda mitad de la década experimentó un descenso de IED, el resto de los países fue constantemente al alza (véase el cuadro 2).

Recuadro 1

INVERSIÓN DIRECTA: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS "

La "inversión directa" es la categoría de la inversión internacional a través de la cual una entidad residente de una economía obtiene una participación duradera en una empresa residente de otra economía. Implica la existencia de una relación a largo plazo y un grado significativo de influencia del inversionista en la dirección de la empresa. Cabe señalar que la inversión directa comprende no sólo la transacción inicial sino también todas las transacciones que tengan lugar posteriormente.

Los beneficios que un inversionista directo espera obtener de su participación en la dirección son diferentes de los que prevé un inversionista de cartera, que no puede influir significativamente en las operaciones de la empresa. El inversionista directo puede obtener otros beneficios, además de la renta de la propiedad que perciba del capital invertido; tiene la posibilidad de percibir derechos de administración u otras clases de renta. Frecuentemente, los beneficios adicionales se obtienen a largo plazo. En cambio, en la inversión de cartera interesa principalmente la seguridad de su capital, la probabilidad de que aumente su valor y el rendimiento que devengue; quizá se mueva con frecuencia el capital cuando cambien las perspectivas por la evolución a corto plazo de los mercados financieros.

Empresa de inversión directa

La empresa de inversión directa se define como toda empresa constituida o no en sociedad, en la cual un inversionista directo que es residente de otra economía posee el 10% o más de las acciones ordinarias o del total de votos (en el caso de una empresa constituida e sociedad) o su equivalente (cuando se trata de una empresa no constituida en sociedad). En las empresas de inversión directa identificadas como filiales, el inversionista posee el 50% o menos de la inversión total; en las sucursales las empresas no están constituidas en sociedad y el inversionista directo tiene propiedad directa o indirecta.

Inversionista directo

El inversionista directo puede ser un particular, una empresa privada o pública constituida o no en sociedad, un grupo asociado de particular o empresas, un gobierno o una dependencia gubernamental, un patrimonio hereditario, un fideicomiso u otra organización similar, que posea (en los términos descritos) una empresa de inversión directa en una economía que no sea aquella donde reside el inversionista directo.

Capital de inversión directa

El capital de inversión directa es el capital suministrado por el inversionista directo —ya sea directamente o por intermedio de otras empresas con él relacionadas— a la empresa de inversión directa (o recibido de dicha empresa por el inversionista). Para la economía en que se ha efectuado la inversión, ese capital comprende los fondos facilitados directamente por el inversionista directo y por otras empresas de inversión directa asociadas con el mismo inversionista directo. Para la economía del inversionista directo, ese capital comprende únicamente los fondos aportados por el inversionista residente; no incluye los fondos aportados o recibidos por cualquier otra fuente, ni los fondos.

Recuadro 1 (continuación)

Los componentes de las transacciones de capital de inversión directa son "Acciones y otras participaciones de capital", "Utilidades reinvertidas", y "Otro capital", que tiene que ver con diferentes transacciones originadas por deudas entre empresas afiliadas. El rubro "Acciones y otras participaciones de capital" comprende el capital social asignado a las sucursales; todas las acciones de las filiales y asociadas, salvo las acciones preferentes que no entrañan participación, que se tratan como títulos de deuda y se incluyen como otro capital de inversión directa; y otras aportaciones de capital. En "Utilidades reinvertidas" se incluye la participación del inversionista directo (en proporción a su participación directa en el capital social) en las utilidades que las filiales o asociadas no hayan distribuido como dividendos, y las utilidades de las sucursales que no se hayan remitido al inversionista directo (si no pudieran identificarse dichas utilidades, se considera, por convención, que las sucursales las han distribuido totalmente).

La categoría "Otro capital" incluye transacciones originadas por deudas entre empresas afiliadas y comprende préstamos de fondos, incluidos los títulos de deuda y los créditos de proveedores, entre los inversionistas directos y las filiales, sucursales y asociadas, tal como figura en los activos y pasivos entre empresas (o cuentas por cobrar y cuentas por pagar, respectivamente). Se incluyen los préstamos de los inversionistas directos a las filiales y de las filiales a los inversionistas directos.

En lo que se refiere a bancos afiliados (instituciones de depósito) e intermediarios afiliados (por ejemplo, operadores de valores) sólo se clasificarán como capital de inversión directa las que estén relacionadas con la deuda permanente (capital en títulos de deuda que represente una participación duradera) y con la inversión de capital (capital en acciones) o con los activos fijos, en el caso de las sucursales. Los depósitos y otros activos y pasivos relacionados con las transacciones bancarias habituales de las instituciones de depósito, y los activos y pasivos de otros intermediarios financieros, se clasifican como "Inversión de cartera" u "Otra inversión", según sea el caso. Las tenencias de activos y pasivos sobre el exterior de los bancos y de otros intermediarios financieros (posición de inversión directa) deberán tratarse de la misma manera.

Valoración de flujos y tenencias

El valor de mercado constituye la base de valoración de los flujos y tenencias en las cuentas internacionales que corresponden a la inversión directa, aunque se admiten en la práctica los valores contabilizados en los balances de las empresas (o inversionistas) de inversión directa para determinar el valor de las tenencias de inversión directa. Esto se debe a que los valores que figuran en el balance de la empresa representan la única fuente asequible de valoración de activos y pasivos de la que se dispone en la mayoría de los países.

Otros casos especiales de empresas de inversión directa

Las transacciones de las compañías de seguros deberán tratarse como las empresas industriales y comerciales, con la salvedad de que sus reservas técnicas (reservas actuariales contra riesgos, pagos anticipados de primas, reservas para planes de seguro que generan rendimientos y reservas para reclamaciones no liquidadas) no se incluyen en las tenencias de inversión directa. Las obras que realicen las empresas de construcción en otra economía, pueden clasificarse como una actividad de inversión directa o como una exportación de servicios. Los criterios utilizados para determinar la clasificación y la asignación de la producción están vinculados a la cuestión de la residencia. La residencia de las empresas extraterritoriales (*offshore*), incluidas las que se dedican al ensamblaje de componentes fabricados en otra economía, al comercio y a las operaciones financieras, así como las que se ubican en

Recuadro 1 (conclusión)

zonas especiales, se asigna a la economía en la cual se encuentran físicamente. La inversión privada en bienes raíces sin fines comerciales, tales como las residencias de vacaciones y otras que son propiedad de no residentes para su uso personal o para ser arrendadas a terceros, se clasifica conceptualmente como inversión directa. Los gastos de las empresas de inversión directa establecidas en una economía para la exploración de minerales y otros recursos naturales se tratan como gastos de capital (formación de capital fijo). Los flujos de inversión que recibe la economía del inversionista directo no residente para hacer frente a dichos gastos se registran, por supuesto, en la balanza de pagos.

Renta de la inversión directa

La "Renta precedente de acciones y otras participaciones de capital" se subdivide en "Dividendos y utilidades distribuidas de sucursales" y "Utilidades reinvertidas y utilidades no distribuidas de sucursales". El primer componente abarca dividendos de acciones ordinarias o preferentes en poder del inversionista directo en empresas asociadas en el extranjero o viceversa.

El segundo componente comprende la participación del inversionista directo —en proporción a su participación en el capital— en las utilidades de filiales extranjeras y empresas asociadas que no se distribuyan como dividendos, junto con las utilidades de las sucursales y otras empresas no constituidas en sociedad que no se remitan al inversionista directo (si no puede identificarse esta parte de las utilidades, se considerará por convenio que se han distribuido todas las utilidades de las sucursales). Las utilidades reinvertidas, entonces, representan la renta empresarial (superávit neto de explotación) de la empresa de inversión directa, a la que se suma cualquier renta o transferencia corrientes por pagar, incluidos en estas últimas los impuestos corrientes por pagar a la renta, a la riqueza, etc.

1/ Definiciones de acuerdo con el FMI: *Manual de Balanza de Pagos*, quinta edición, mayo de 1993.

Diversos factores contribuyeron a definir a Centroamérica como localización atractiva para empresas extranjeras. Uno de ellos fue el dinámico crecimiento económico de la región en un ambiente de notable estabilidad macroeconómica. Sin embargo, quizás el factor de mayor importancia fue el impulso regional al proyecto de industrialización y la creación del MCCA. El establecimiento de altos aranceles a las importaciones y la creación de un mercado regional compensaron el desaliento asociado al reducido tamaño de los mercados nacionales.⁵ La región se caracterizó también por un fuerte activismo estatal en la vida económica, que impulsó diversos programas de inversiones públicas en infraestructura apoyados por organismos financieros internacionales.

⁵ Los flujos de IED venían registrando una tendencia creciente desde la segunda mitad de los años cincuenta con la creación del MCCA. Véase ILPES (1967), *Centroamérica: análisis del sector externo y su relación con el desarrollo económico*, Santiago de Chile.

Cuadro 1

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA, 1970-1979

(Millones de dólares)

País	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Total	%
Inversión extranjera	82.9	78.3	61.3	98.3	126.5	180.0	107.0	197.5	217.8	180.4	1 330.0	100.0
Costa Rica	26.4	22.1	25.8	37.7	46.3	69.0	63.3	62.5	47.0	42.4	442.5	33.3
El Salvador	3.7	7.0	6.6	6.0	20.1	13.1	13.0	18.6	23.4	-10.0	101.5	7.6
Guatemala	29.4	28.6	15.9	34.8	47.4	80.0	12.5	97.5	127.2	117.0	590.3	44.4
Honduras	8.4	7.3	3.0	6.6	-1.1	7.0	5.3	8.9	13.2	28.2	86.8	6.5
Nicaragua	15.0	13.3	10.0	13.2	13.8	10.9	12.9	10.0	7.0	2.8	108.9	8.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Se refiere al total de inversión extranjera, que incluye inversión extranjera directa, inversión de cartera y otros movimientos de capital. La IED constituye casi la totalidad de estos flujos.

Otros elementos de importancia fueron las políticas de incentivos, particularmente las políticas fiscales adoptadas por prácticamente todos los países de la región y diseñadas para alentar las inversiones manufactureras nacionales y extranjeras. En general, los gobiernos centroamericanos adoptaron una política muy liberal hacia la IED y no establecieron más restricciones y obligaciones que las impuestas al capital nacional,⁶ permitiendo la inversión extranjera en la mayoría de los sectores económicos.⁷

En suma, no se establecieron medidas para regular la IED en los países ni en el ámbito regional. Es cierto que el MCCA dio lugar a un marco regulatorio para ordenar el proceso de industrialización y armonizar las políticas de inversión en la región, pero tales prescripciones resultaron inoperantes por la misma competencia entre los países para atraer inversiones.⁸

⁶ El régimen de industrias de integración estableció requisitos para la inversión en determinados sectores manufactureros a escala regional. Sin embargo, en la práctica no resultaron un obstáculo relevante para la IED. Véase Wilmore, L. (1976), *Direct Foreign Investment in Central America Manufacturing, World Development No. 6, Vol. 4, Pergamon Press*, Gran Bretaña.

⁷ Los sectores restringidos a la IED fueron los siguientes: pequeño comercio en El Salvador y Honduras; la banca en El Salvador y Costa Rica; construcción de vivienda y transporte en Guatemala; controles cambiarios en El Salvador y Costa Rica. Véase Rosenthal, G. (1975).

⁸ Bulmer Thomas destaca que los gobiernos no lograron fortalecer al empresariado local debido a que los grupos económicos exportadores tenían mayor influencia en las elites de poder. Bulmer Thomas (1987), *The Political Economy of Central America Since 1920*, Cambridge University Press. El incipiente desarrollo democrático de la región explica que los gobiernos, aun cuando estaban interesados en conducir un nuevo estilo de desarrollo basado en la industria, no pudieron afirmar su aspiración debido a la preeminencia de la actividad agroexportadora. Los grupos agroexportadores influyeron en las decisiones de los gobiernos con el propósito de conservar sus privilegios, lo cual se tradujo en una débil articulación de la política de desarrollo.

No puede dejar de mencionarse que el ambiente liberal hacia la IED contrastó notablemente con el prevaleciente en la época en otros países. En la República de Corea y en el llamado grupo ASEAN4 (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) la IED estuvo sujeta a estrictos criterios de selección y restricciones varias. Aunque en la República de Corea se otorgaron diversos estímulos a la inversión extranjera, éstos fueron diferentes según su orientación a la exportación o al mercado interno. En particular, las empresas orientadas al mercado interno fueron objeto de severas restricciones, prohibiciones y requisitos de desempeño.⁹

Las investigaciones sobre la trayectoria de las empresas transnacionales estadounidenses documentan con amplitud el efecto del ambiente económico centroamericano sobre sus decisiones de inversión. Rosenthal reporta que “los estudios de la Universidad de Harvard señalan que de 186 empresas multinacionales existentes en 1967 en los Estados Unidos, 120 tenían subsidiarias en Centroamérica, 90 de las cuales se habían instalado a partir de 1957”.¹⁰ Un importante factor de atracción fue la presencia de inversiones estadounidenses en la región desde principios de siglo XX, circunstancia que ejerció un efecto de arrastre para otros inversionistas. Rosenthal identificó 283 empresas extranjeras en el área en la primera mitad de los setenta.

Cuadro 2

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE IED DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1970-1979

(Millones de dólares)

País	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Total
Centroamérica	27	51	-26	33	106	22	-26	10	36	101	334
Costa Rica	4	21	22	2	30	8	-66	8	14	44	87
El Salvador	a/	4	-2	7	9	15	8	-2	16	a/	55
Guatemala	8	4	-38	18	29	-10	41	-16	-7	36	65
Honduras	9	11	1	a/	23	-2	-6	14	7	51	108
Nicaragua	6	11	-9	6	15	11	-3	6	6	-30	19

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional. Los flujos de capital no incluyen ajustes a costos corrientes.

a/ Indica valores entre 500 000 y 5 millones de dólares.

⁹ Thomsen (1999), “South East Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development”, OECD Working Papers in International Investment; Kim (1999), *Attracting Foreign Direct Investment: Prospects and Policy Implications*, KDI Working Papers 9910, octubre de 1999.

¹⁰ Rosenthal G. (1974), “Algunos apuntes sobre el grado de participación de la inversión extranjera directa en el proceso de integración centroamericana”, en *La inversión extranjera centroamericana*, varios autores, EDUCA, Costa Rica.

Cuadro 3

CENTROAMÉRICA: STOCK DE CAPITAL. EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1970-1979

(Millones de dólares)

País	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Centroamérica	540	590	563	579	685	706	679	677	723	828
El Salvador	53	57	55	62	71	86	95	79	98	98
Costa Rica	103	124	146	131	161	169	103	178	195	239
Guatemala	158	160	122	141	170	159	200	155	147	188
Honduras	151	162	163	163	186	184	177	157	164	215
Nicaragua	75	87	77	82	97	108	104	108	119	88

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico (OEA), División de Inversión Internacional.

La mayor capacidad económica de las empresas extranjeras frente a las nacionales inevitablemente se tradujo en una ostensible presencia extranjera en diversas actividades económicas de la región. Alrededor de 50% de las empresas que operaban en el sector manufacturero en los años sesenta tenía participación de capital extranjero y, en la mayoría de los casos, el capital local asociado tenía un papel minoritario. De tal manera, alrededor de 30% de la producción industrial provenía de empresas parcial o totalmente extranjeras.¹¹ Asimismo, las empresas que exportaban al mercado regional centroamericano eran de capital total o mayoritariamente extranjero. El dinámico crecimiento del comercio regional registrado en esos años también estuvo fundamentalmente impulsado por las empresas extranjeras.

La amplia participación de la IED en la región en los años sesenta comenzó a provocar preocupación en la comunidad centroamericana que la consideró indiscriminada, percepción que generó intensos debates sobre la necesidad de rediseñar las políticas gubernamentales. En particular, los inversionistas nacionales lamentaban su evidente desventaja tecnológica y de acceso al financiamiento. Los gobiernos y algunas agrupaciones empresariales elaboraron propuestas orientadas a encauzar los flujos de IED en forma más conveniente para la región, pero éstas nunca se concretaron. Al respecto, Rosenthal puso de relieve la nueva dinámica que generó la apertura al capital extranjero en esos años al inhibir el incipiente desarrollo del empresariado industrial nacional.¹²

¹¹ Wilmore (1976), *op. cit.*

¹² El análisis destaca que los empresarios nacionales, ante el cambio de reglas que implicaba el impulso al proceso de industrialización en la región, optaron por vender sus empresas al capital extranjero (Rosenthal, 1974).

2. La crisis centroamericana: la interrupción de las tendencias

La retracción de los flujos de IED ocurrida a fines de los setenta se acentuó en la primera mitad de los ochenta. Entre 1980 y 1984 ingresaron a la región 153 millones de dólares en promedio anual, cifra inferior a la de los años setenta.¹³ Todos los países centroamericanos experimentaron un descenso brusco de IED, particularmente Nicaragua, donde bajó casi a cero, y El Salvador, donde cayó 37%.

En la segunda parte de la década, sin embargo, los flujos se reanudaron con un promedio anual de 281 millones. El total de inversión extranjera que llegó a la región durante los años ochenta ascendió a 2 165.8 millones de dólares, monto que superó al de la década anterior. De esa inversión, 48% ingresó en los últimos tres años de la década (véase de nuevo el cuadro 1).

La convulsión política y la crisis económica que Centroamérica padeció durante los años ochenta alteraron drásticamente el clima económico interno y las relaciones financieras con el exterior. Los acontecimientos de un entorno internacional adverso también tuvieron consecuencias negativas para la región. La inflación internacional y la crisis petrolera mundial de fines de los años setenta, el reflujo de las inversiones internacionales y la crisis de la deuda externa en los años ochenta produjeron graves desequilibrios macroeconómicos. Internamente la región padeció un costoso periodo de enfrentamientos bélicos de vastas consecuencias económicas y sociales. Así, el panorama predominante en Centroamérica en la primera mitad de los años ochenta se caracterizó por el retroceso económico, la fuga de capitales, el deterioro de la actividad industrial y la disminución del comercio regional. Por su magnitud, las dificultades experimentadas en este periodo son comparables a las que atravesaron los países del área en los años treinta.

Es difícil identificar los factores que más incidieron en el deterioro económico, social y político y en la disminución de la inversión extranjera en la región. Probablemente los conflictos armados fueron decisivos, pues resulta evidente que el clima de violencia e incertidumbre terminó por erosionar el ambiente económico.

a) La retracción de la inversión estadounidense

La crisis general de los años ochenta influyó, pues, dramática y negativamente a la inversión de los Estados Unidos, país que había sido tradicionalmente el principal inversionista en la región. Durante varios años consecutivos la IED registró salidas de recursos y los acervos de capital de las empresas estadounidenses se redujeron considerablemente.

Debido a que la inversión se reanudó a fines de los ochenta, el monto total de IED en la década fue de 315 millones de dólares (contra 334 millones en los setenta), lo que da un

¹³ Los registros de balanza de pagos de Nicaragua no reportan información sobre IED en los años ochenta. Por esta razón, los datos regionales del periodo no incluyen a este país. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos reporta información del periodo para Nicaragua, pero las cantidades son de poca monta. Cabe tomar en cuenta que en 1985 el Gobierno de los Estados Unidos impuso un embargo total a Nicaragua. Probablemente este país recibió inversión de países no occidentales.

promedio anual de 31.5 millones de dólares (véase el cuadro 5). Los acervos de capital de las empresas extranjeras descendieron en forma continua hasta 1986, de tal manera que en 1989 sumaban apenas 658 millones de dólares contra los 829 millones de 10 años antes (véase el cuadro 6).

De lo anterior podría concluirse que las empresas estadounidenses habrían llevado a cabo sustanciales retiros de capital, o no habrían reinvertido utilidades durante la mayor parte de la década. Es probable que algunas empresas hayan mantenido sus operaciones al mínimo nivel, que otras se hayan reestructurado para atender el mercado local, y que otras cerraran en definitiva.

Son varios los factores que pueden explicar la diferencia de comportamiento entre el ingreso de capital total y la IED estadounidense en el período. Parte de la dificultad para distinguir los flujos se explica por la desorganización de las instituciones gubernamentales a causa de los conflictos armados. Los bancos centrales en particular encontraron difícil registrar adecuadamente los diversos movimientos de capitales, por lo que la información sobre IED aparece mezclada con la de otros movimientos como el retorno de capitales que habían abandonado la región en los primeros años de la década.¹⁴ Es probable también que los registros de balanza de pagos hayan incluido inversiones provenientes de otros países, cuyas fuentes y magnitudes quizás no estén correctamente identificadas.

Cuadro 4

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE IED, 1980-1989

(Millones de dólares)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Total	%
Inversión extranjera directa	175.0	187.4	118.8	154.8	126.8	171.6	183.9	287.4	517.3	242.8	2 165.8	101.8
Costa Rica	52.6	69.6	28.9	60.7	55.9	69.9	61.0	80.3	122.3	101.2	702.4	33.0
El Salvador	5.9	-5.7	-1.0	28.1	12.4	12.4	24.1	18.3	17.0	14.4	125.9	5.9
Guatemala	110.7	127.1	77.1	45.0	38.0	61.8	68.8	150.2	329.7	76.2	1 084.6	51.0
Honduras	5.8	-3.6	13.8	21.0	20.5	27.5	30.0	38.6	48.3	51.0	252.9	11.9
Nicaragua

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

¹⁴ Véase al respecto CEPAL (1989), *Notas para el estudio de la economía de América Latina y el Caribe. Guatemala*. (LC/MEX/L.107), 4 de julio.

Cuadro 5

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE IED DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1980-1989

(Millones de dólares)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Total
Centroamérica	177	-7	-22	-19	111	-161	-36	79	118	75	315
Costa Rica	64	-52	(*)	31	-3	-32	17	36	36	31	128
El Salvador	6	7	-20	6	-1	-2	-9	(*)	7	14	8
Guatemala	33	5	-22	-21	37	-20	-65	-6	13	14	-32
Honduras	73	39	33	-33	71	-111	-4	2	55	11	136
Nicaragua	1	-6	-13	-2	7	4	25	47	7	5	75

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional.

Cuadro 6

CENTROAMÉRICA: STOCK DE CAPITAL, EMPRESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1980-1989

(Millones de dólares)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Centroamérica	1 014	1 010	738	717	814	607	564	704	814	658
Costa Rica	303	254	142	169	164	123	127	161	196	213
El Salvador	105	112	96	102	96	77	55	54	61	67
Guatemala	229	234	233	213	244	211	175	165	183	111
Honduras	288	327	247	215	286	169	165	183	238	251
Nicaragua	89	83	20	18	24	27	42	141	136	16

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico (OEA), División de Inversión Internacional.

Otro factor que se debe tomar en cuenta es el cambio en la metodología de registro de información estadística del Departamento de Comercio de los Estados Unidos que, a partir de 1982, empezó a registrar sólo operaciones superiores a los 3 millones de dólares y ya no las superiores a 500 000 dólares, como había sido en el pasado. Esto significó que el número de empresas estadounidenses que proporcionan información se redujera de 422 en 1977 a 210 en 1982.¹⁵

¹⁵ El Departamento de Comercio de los Estados Unidos estimó las cantidades menores mediante proyecciones, según comunicó en respuesta a una consulta directa para los propósitos de este estudio.

La retracción de la inversión estadounidense en Centroamérica coincide con la reducción de la inversión extranjera en el conjunto de América Latina a raíz de la crisis de la deuda externa iniciada en 1982. A partir de entonces, las entradas de capital extranjero se mantuvieron bajas hasta 1988, año en que se alcanzaron montos similares al promedio del período 1980-1982.

Ahora bien, el comportamiento de las empresas estadounidenses que permanecieron en Centroamérica durante los años de crisis fue diferente del que tuvieron en otros países en las mismas circunstancias de crisis de deuda. En México, por ejemplo, las empresas transformaron sus operaciones para incrementar las exportaciones y compensar así la caída de las ventas en el mercado interno. Durante la crisis mexicana de 1994 y en la crisis del Este Asiático de 1997, la respuesta de las empresas fue similar.¹⁶ Aparentemente, la conducta de las empresas estadounidenses ante la crisis centroamericana se circunscribió a establecer un compás de espera con la expectativa de una eventual recuperación de los mercados internos. En este sentido, quizás los conflictos armados que asolaron la región habrían marcado una diferencia importante con las experiencias de crisis en otros países.

b) La dimensión macroeconómica de la inversión extranjera directa

Durante los años sesenta y setenta, la IED tuvo un papel relevante en el desarrollo económico de Centroamérica, no sólo como impulsora del proceso de industrialización sino como fuente vital de capital externo.

Sin duda, su aporte más relevante fue el financiamiento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Durante los años setenta, los recursos que aportó equivalieron en promedio al 32% de dicho déficit (véase el cuadro 7). No obstante, se advierte que esa contribución sufrió marcadas fluctuaciones (ya que pasó de 44% en 1970 a 59.9% en 1972, año de máxima participación, para reducirse a 14.4% en 1974 y subir de nuevo a 37% en 1978).

Es de notar, empero, que los flujos de IED representaron proporciones relativamente reducidas con respecto al PIB. En promedio anual significaron apenas 1.2% del PIB regional en los años setenta, participación que por lo demás fue muy irregular, ya que pasó de 1.5% en 1970 a 1.8% en 1975, año en que tuvieron su mejor desempeño, para bajar posteriormente a 1% en 1979 (véase el gráfico 1).

¹⁶ Lypsey (2001), *Foreign direct Investors in three financial crisis*, National Bureau of Economic Research Working Paper 8084.

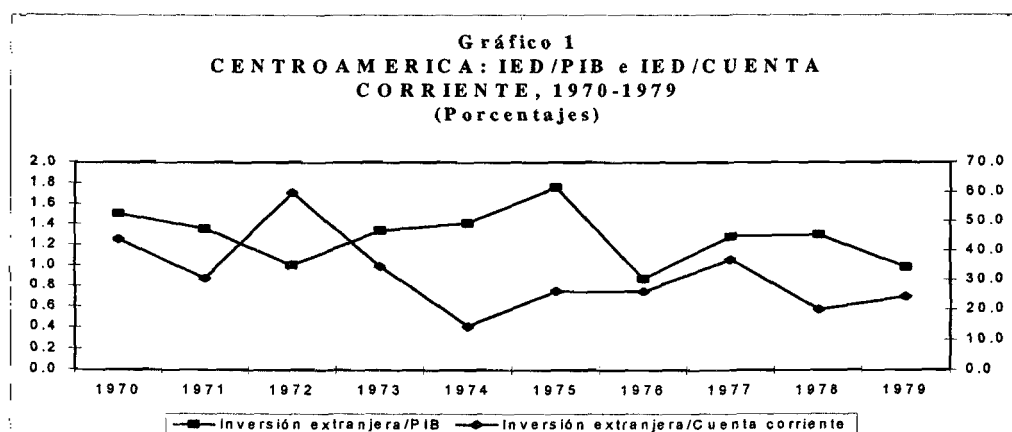
Cuadro 7

**CENTROAMÉRICA: LA IED Y SUS RELACIONES CON LAS PRINCIPALES
VARIABLES MACROECONÓMICAS, 1970-1979**

(Porcentajes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Inversión extranjera/PIB	1.5	1.4	1.0	1.3	1.4	1.8	0.9	1.3	1.3	1.0
Inversión extranjera/ahorro total	10.0	8.6	6.3	7.9	7.3	8.9	4.1	6.1	6.2	5.0
Inversión extranjera/cuenta corriente	44.0	30.7	59.9	34.7	14.4	26.2	26.0	37.0	19.9	24.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.



De mayor significación fue, en cambio, la participación de IED en el proceso de formación de capital, cuyos flujos representaron 6.5% de la inversión total en la región, aunque este indicador mostró una tendencia a la baja, ya que pasó de 10% en 1970 a 5% en 1979.

Posteriormente, en la primera mitad de los ochenta, la contribución de la IED al desarrollo económico disminuyó en forma proporcional a la caída de la actividad económica (véase el cuadro 8). En esos 10 años, los flujos de IED representaron 0.9% del PIB, registrando el índice más bajo en 1984 con 0.5%. Con respecto a la inversión total regional, la IED representó 6.2% para el período en conjunto, aunque cabe señalar que ese indicador se redujo considerablemente durante los primeros seis años de la década. La participación más baja se registró en 1982 (3.6%), para luego repuntar a 13.8% en 1988 (véase el gráfico 2).

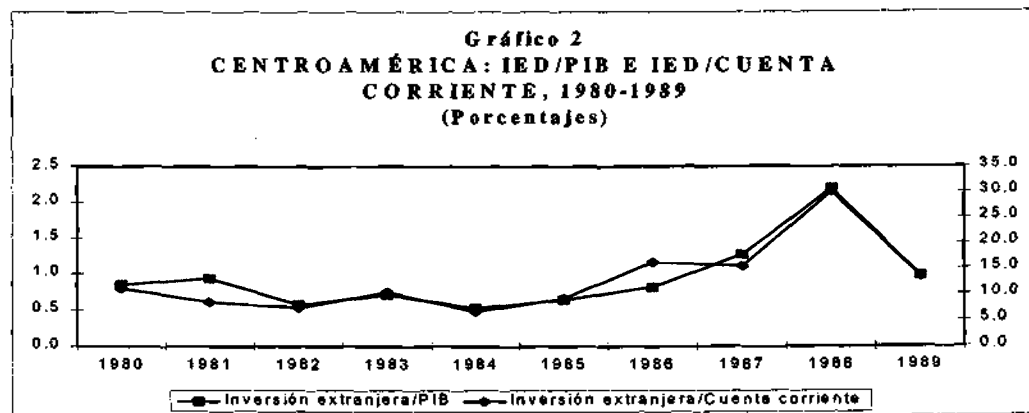
Cuadro 8

CENTROAMÉRICA: LA IED Y LAS PRINCIPALES VARIABLES
MACROECONÓMICAS, 1980-1989

(Porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Inversión extranjera directa/PIB	0.8	0.9	0.6	0.7	0.5	0.6	0.8	1.2	2.2	1.0
Inversión extranjera directa/ahorro total	4.5	5.1	3.6	5.1	3.7	4.5	6.0	8.7	13.8	5.7
Inversión extranjera directa/cuenta corriente	11.2	8.7	7.6	10.5	6.9	9.2	16.2	15.5	30.0	13.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.



El aporte de la IED al financiamiento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos también disminuyó sensiblemente en la década, al pasar de 11.2% en 1980 a 6.9% en 1984, su punto más bajo. Según los registros contables, en 1988 la IED repuntó fuertemente para llegar a 30% del déficit externo. A todas luces, esta situación contrastó con la que prevaleció en los años setenta. Ahora bien, si los registros de la inversión estadounidense reflejan objetivamente el comportamiento de la inversión total en la región en los ochenta, los aportes de la IED serían todavía menores que los reportados arriba.

Durante los años de crisis las fuentes de financiamiento para el desarrollo centroamericano variaron. Al cerrarse las fuentes crediticias tradicionales, adquirieron mayor importancia los préstamos oficiales, las transferencias y la renegociación y condonación de la deuda externa. Los préstamos de los organismos internacionales y la ayuda financiera bilateral se destinaron primordialmente a fortalecer los programas de reordenamiento económico, a abrir las economías y a configurar una nueva estrategia económica centrada en la expansión de las exportaciones no tradicionales. Las reformas tuvieron un impacto positivo porque contribuyeron al restablecimiento de la estabilidad macroeconómica de la región, requisito indispensable para la

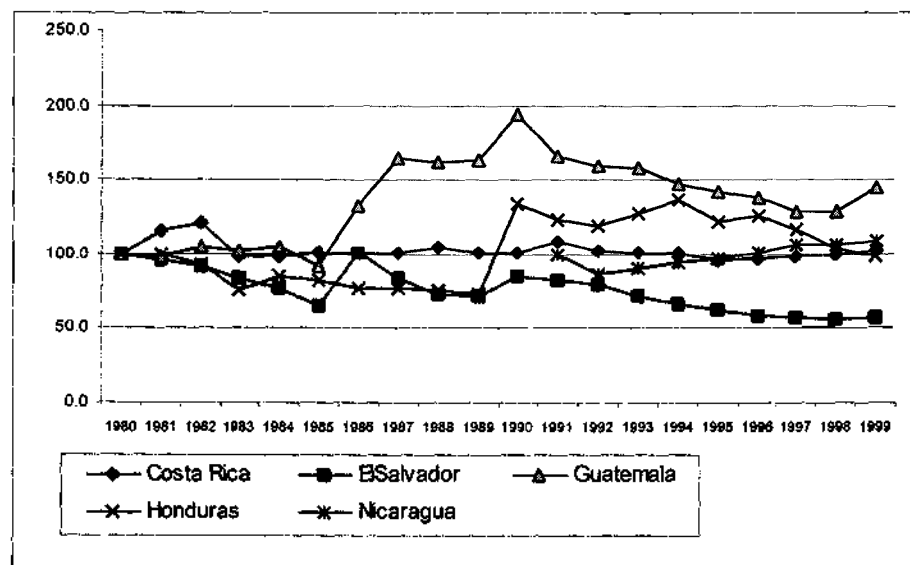
recuperación del crecimiento económico y la confianza de los inversionistas extranjeros y nacionales.

El apoyo de la comunidad internacional fue vital durante esos años de crisis. Destacó el Programa de Especial Cooperación Económica para Centroamérica (PEC) de las Naciones Unidas y el de la Comisión Económica Europea (CEE), así como la asistencia de organizaciones no gubernamentales (ONG). También fue importante la cooperación de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) y la puesta en marcha de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) en 1984 por el Gobierno de los Estados Unidos. Esta iniciativa abrió a los exportadores de la región el acceso preferente al mercado estadounidense y propició el desarrollo del sector maquilador (véase el capítulo III).

En la segunda mitad de los años ochenta, las condiciones económicas, políticas y sociales de la región mejoraron. Los países continuaron aplicando diversas medidas de política económica para fortalecer al sector exportador. Con excepción de Honduras, realizaron importantes ajustes cambiarios que determinaron depreciaciones reales, siendo Guatemala el caso más notorio (véase el gráfico 3). La evolución del entorno económico internacional también influyó al alentar un mayor movimiento mundial de capitales y reanudar las corrientes de inversión extranjera hacia las economías en desarrollo.¹⁷ Los países de mayor desarrollo relativo de América Latina experimentaron el reingreso de inversiones externas a través de programas de privatización de empresas estatales y arreglos de conversión de deuda. En Centroamérica las privatizaciones comenzaron a fines de los noventa y sólo dos países llevaron a cabo programas de conversión de deuda.

Gráfico 3

CENTROAMÉRICA: TIPOS DE CAMBIO REALES, 1980-1999



¹⁷ De acuerdo con los registros de balanza de pagos, los flujos recibidos en los últimos tres años representaron 48% de los ingresos totales captados en la década.

3. Fuentes y destino de la IED

La información sobre las fuentes y destino sectorial de la inversión extranjera que arribó a Centroamérica en los años sesenta y setenta es escasa. Sólo se dispone de información con algún detalle para Costa Rica y Guatemala, la cual permite inferir tendencias generales para la región en conjunto.

Los cinco países centroamericanos tienen en común el hecho de que los Estados Unidos han sido el principal país inversionista con el que la región ha mantenido fuertes vínculos históricos de comercio e inversión. Al finalizar la segunda guerra mundial, las inversiones estadounidenses en el área representaban aproximadamente 90% del total. En los años sesenta ya era evidente la participación significativa de otros países (Canadá, Japón, la República Federal de Alemania, los Países Bajos, México y Colombia) y, como consecuencia de ello, el capital estadounidense redujo su participación a 80% en 1969.¹⁸ La inversión extranjera que llegó durante los años setenta continuó siendo mayoritariamente estadounidense, pero la creciente competencia entre las empresas multinacionales a escala global condujo a una progresiva presencia de inversiones europeas.

En la década de los sesenta hubo una elevada concentración de IED en Guatemala y Costa Rica, países que habían logrado el mayor desarrollo relativo y tamaño de mercado y así pudieron atraer 78% de la inversión.¹⁹ Los tres países restantes recibieron proporciones muy inferiores. La participación de Nicaragua se redujo considerablemente en la segunda mitad de la década en coincidencia con el inicio de su periodo de inestabilidad política.

En general, la IED mostró una clara tendencia a establecerse en el sector manufacturero de acuerdo con las tendencias históricas del proceso de industrialización y la formación del MCCA. En Costa Rica la orientación de la IED hacia las actividades industriales fue notable (véase el cuadro 9).²⁰ Si en 1970, 60.5% del total de IED que ingresó al país se destinaba al sector agrícola, algo más de una tercera parte al sector industrial y el resto a los demás sectores, hacia 1979 esa composición se alteró al dirigirse mayoritariamente al sector industrial (51.1%). Así, 45% de toda la IED que ingresó en la década de los setenta se dirigió al sector industrial, 40% al sector agrícola y 5.5% a otros sectores.

En Guatemala la IED presentó una evolución similar.²¹ Según la información disponible de los años 1963, 1968 y 1970, la IED que se dirigió a las manufacturas fue creciente, ya que se elevó de 10.4% en 1963 a 36.3% en 1970 (véase el cuadro 10). La IED destinada al sector agrícola, aun cuando se redujo gradualmente, mantuvo una importancia considerable, ya que representó 23% en 1970, luego de haber registrado 27.2% en 1964. También aumentó la inversión en el sector comercio, pero se redujo en el minero.

¹⁸ Wilmore (1976) señala que de las 572 empresas extranjeras identificadas en 1969, 413 eran de origen estadounidense, 66 de Europa occidental, 27 de México y 11 de Canadá.

¹⁹ El examen de los flujos acumulados de la IED para los últimos tres años de los setenta señala que los dos países mencionados captaron 83% de los recursos (Guatemala 57% y Costa Rica 26%). Honduras captó 8.3%, El Salvador 5.5% y Nicaragua 3.3%.

²⁰ Información del Banco Central de Costa Rica.

²¹ Varios autores (1974), "La inversión extranjera en Centroamérica", en *La Falacia de las Inversiones*, David Tobis, Editorial Universitaria Centroamérica, EDUCA.

Cuadro 9

COSTA RICA: IED POR SECTORES DE DESTINO, 1970-1979

Sector	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Millones de dólares										
Total	26.3	22.0	25.0	37.6	46.3	69.0	62.0	6.0	48.7	43.5
Agricultura	15.9	11.0	21.5	23.8	21.7	32.8	16.9	17.4	5.5	15.9
Industria	9.5	10.4	4.0	14.8	22.4	33.7	44.5	41.0	38.6	2.4
Otros	0.9	0.6	0.3	-1.0	2.2	2.6	0.6	7.4	4.6	5.2
Estructura porcentual										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	60.5	50.0	83.3	63.3	46.9	47.5	27.3	23.3	11.3	36.6
Industria	36.1	47.3	15.5	39.4	48.4	48.8	71.7	65.0	79.3	51.5
Otros	3.4	2.7	1.2	-2.7	4.8	3.7	1.0	11.7	9.4	12.0

Fuente: Banco Central de Costa Rica.

Cuadro 10

GUATEMALA: IED POR SECTOR DE DESTINO, 1963, 1968, 1970

(Millones de dólares)

Sector	1963		1968		1970	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	107.3	100.0	108.4	100.0	117.1	100.0
Agricultura	29.2	27.2	27.9	25.7	27.1	23.2
Minería	8.0	7.4	2.6	2.4	2.9	2.5
Manufactura	11.2	10.4	33.9	31.3	42.6	36.3
Construcción	2.6	2.4	1.8	1.7	1.8	1.5
Electricidad, gas y agua	13.5	12.6	14.3	13.3	14.6	12.4
Comercio	15.0	13.9	20.8	19.1	19.9	16.9
Banca	---	---	6.1	5.6	6.1	5.2
Transporte y comunicaciones	26.2	24.4	0.3	0.3	0.4	0.4
Servicios	0.3	0.3	0.7	0.6	1.7	1.5
Otros	1.5	1.4	---	---	0.1	0.1

Fuente: Departamento de Cambios, Banco de Guatemala. Tomado de Rosenthal (1974), "El papel de la IED en el proceso de integración en Centroamérica hoy", Siglo XXI Editores. Las cifras se refieren al capital social (*equity*) pagado.

La IED también registró una considerable diversificación dentro del sector manufacturero, rasgo que contribuyó a modificar cualitativa y cuantitativamente el perfil industrial de la región. En los años setenta las nuevas inversiones se dirigieron a actividades de creciente complejidad tecnológica, generalmente de difícil acceso para el empresariado local, entre ellas la farmacéutica, química, electrónica y alimentaria. Con todo, no puede dejar de señalarse que se trataba de una industria predominantemente "ligera" con alto contenido de importaciones.

Por su propia naturaleza, las empresas con capital extranjero asumieron un papel preponderante en la región, ya que eran las de mayor tamaño, las que ocupaban el mayor número de empleados y contaban con las tecnologías más avanzadas.²² Parece claro que en este punto la IED mantuvo la orientación que había tomado desde la creación del MCCA pues tradicionalmente ha considerado a la región como su “mercado interno”.

4. Las características de la IED en los años de crisis

Durante los años ochenta, a consecuencia del deterioro económico y social, de la caída del ingreso de la población y del debilitamiento del mercado interno, la IED alteró sus tendencias de largo plazo.

La concentración de los flujos de IED en los dos países líderes de la región se acentuó (Guatemala captó 50% y Costa Rica 32%).²³ Los demás países padecieron un considerable deterioro del mercado interno, así como desarticulación y bajo desempeño del sector industrial. A Honduras ingresó 12% y a El Salvador apenas 6%. La información sobre Nicaragua es escasa y poco confiable, lo cual no modifica la certeza de que la IED prácticamente desapareció de ahí durante el período revolucionario.

Otro cambio notable fue la concentración de IED en la exportación de productos primarios en contraste con la experiencia de las dos décadas anteriores, cuando mostró preferencia por el sector manufacturero.²⁴ El ingreso de capital hacia el sector maquilador a mediados de la década fue incipiente.

Es indudable que la producción industrial regional, al ser uno de los sectores más afectados por la crisis, perdió dinamismo en los años ochenta. La caída del intercambio comercial regional repercutió directamente en el sector y aceleró el debilitamiento institucional del MCCA. Este hecho es relevante puesto que fue precisamente el dinamismo del sector industrial el factor que más contribuyó a la atracción de IED en las dos décadas anteriores.

No debe dejarse de lado el hecho de que durante este período se adoptaron las primeras medidas de apertura comercial y de desmantelamiento de la antigua política de fomento industrial. En condiciones de crisis, la modernización del aparato industrial resultaba prácticamente imposible. De hecho, lo que se produjo fue desindustrialización, como lo evidenció la disminución del número de establecimientos industriales y de la participación de la industria manufacturera en el PIB. Influyó también el deterioro de la infraestructura regional, consecuencia del conflicto bélico y de la falta de recursos financieros para nuevas inversiones y su

²² Wilmore (1976) señala que estas características de la IED estaban presentes en la región desde 1971.

²³ En la década de los años setenta, Guatemala y Costa Rica captaron 78% del total de IED en el área.

²⁴ Antes de los años sesenta los flujos de IED se habían dirigido preferentemente hacia sectores vinculados con la explotación de productos primarios para la exportación, infraestructura, energía y algunos servicios. Fue el desarrollo industrial de la región lo que diversificó la orientación de los recursos.

mantenimiento.²⁵ De acuerdo con la apreciación del sector empresarial recogida en entrevistas directas, los empresarios locales habrían orientado sus operaciones hacia el comercio de importaciones y operaciones de maquila para el mercado exterior.

Costa Rica ejemplifica con claridad esta tendencia. Entre 1980 y 1986 la inversión extranjera en el sector manufacturero se debilitó, al tiempo que la canalizada hacia el sector agrícola se elevó considerablemente. Esto se debió en parte a una nueva estrategia para fortalecer las exportaciones de productos no tradicionales, que una primera etapa se concentró en productos primarios. En promedio, 78% de la IED que ingresó al país entre 1980 y 1986 se dirigió a la agricultura, mientras que 18% se destinó a la industria. Sin embargo, en los últimos tres años de la década, la industria recuperó su papel al captar 57.7% del total en 1989, mientras que la participación de la agricultura se redujo (véase el cuadro 11).

Cuadro 11

COSTA RICA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR
SECTORES DE DESTINO, a/ 1980-1989

Sector	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Millones de dólares										
Total	52.7	69.7	28.7	60.7	55.8	69.8	60.9	94.0	123.1	101.2
Agricultura	41.5	51.9	28.4	50.3	34.3	46.3	53.6	36.8	40.7	36.1
Industria	17.5	16.0	-6.9	10.6	22.0	20.2	6.6	36.9	51.4	58.4
Comercio	n.d	n.d	n.d	4.6	2.6	0.8	0.5	19	7.6	4.0
Otros	-6.3	1.8	7.2	-4.8	-3.0	2.4	0.2	1.3	23.4	2.7
Estructura porcentual										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	78.7	74.4	99.0	82.9	61.4	66.4	88.0	39.1	33.1	35.7
Industria	33.2	23.0	-24.0	17.4	39.4	29.0	10.8	39.3	41.8	57.7
Comercio	n.d	n.d	n.d	7.6	4.6	1.1	0.8	20.2	6.2	4.0
Otros	-12.0	2.6	25	-7.9	-5.4	3.5	0.4	1.4	19.0	2.7

Fuente: Banco Central de Costa Rica.

La información disponible no permite identificar con claridad el origen de los flujos de IED que ingresaron a Centroamérica en los años ochenta. En el caso de Costa Rica, según fuentes oficiales, 80% de la inversión que llegó en esos años provino de los Estados Unidos.²⁶ Un estudio de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) para Centroamérica²⁷

²⁵ Esta situación se agravó por los desastres naturales que impactaron a la región en esos años.

²⁶ Banco Central de Costa Rica.

²⁷ Álvaro de la Ossa (1990), *Relaciones Financieras CEE/Centroamérica*, Cuaderno de Ciencias Sociales 34, Secretaría G., FLACSO.

estimó que en 1988 ²⁸ los acervos de capital de las empresas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en toda la región llegaron a 241.6 millones de dólares, ²⁹ cifra equivalente a 20% de la inversión extranjera total ahí establecida (1 226.7 millones de dólares). Ese año existían 153 empresas provenientes de la CEE, orientadas principalmente a la industria (manufacturas y agroindustria) y en menor número al comercio y los servicios.

²⁸ Cabe tomar en cuenta que en los años 1987, 1988 y 1989 el país mostró un importante crecimiento económico.

²⁹ Incluye Nicaragua, pero el estudio reporta solamente cuatro empresas y con un pequeño capital.

III. LA IED EN LOS AÑOS NOVENTA: NUEVOS ELEMENTOS Y NUEVOS ACTORES

1. La expansión de la IED en el ámbito mundial

En los años noventa los flujos mundiales de IED registraron un crecimiento extraordinario, más de cuatro veces el monto de la década anterior, para alcanzar un total 3 743 642 millones de dólares, con promedio anual de 374 000 millones (véase el cuadro 12). Este enorme crecimiento fue posible por un nuevo ambiente económico que promovió enérgicamente el libre comercio, la desregulación de varios sectores y la copiosa participación del sector privado en las economías. Las “fusiones y adquisiciones” internacionales fueron poderosos vehículos de IED. En particular, la privatización de empresas de energía eléctrica, telecomunicaciones, servicios financieros y servicios públicos en general ³⁰ significó la movilización de grandes inversiones.

Cuadro 12

FLUJOS DE IED POR REGIONES RECEPTORAS, 1970-1999

(Millones de dólares)

Regiones	1970-1979	%	1980-1989	%	1990-1999	%
Mundo	229 818	100.0	855 663	100.0	3 743 642	100.0
Países desarrollados	183 589	79.9	681 313	79.6	2 499 534	66.8
Países en desarrollo	46 229	20.1	174 350	20.4	1 244 108	33.2
América Latina y el Caribe	28 615	12.5	72 777	8.5	404 145	10.8
Centroamérica	1 342	0.6	2 173	0.3	8 308	0.2

Fuente: UNCTAD (2000), *World Investment Report*.

La mejoría del ambiente de inversiones en prácticamente todas las regiones del mundo propició un nuevo ciclo de expansión económica. El reconocimiento de los beneficios que la IED aporta al desarrollo económico se tradujo en una oleada de reformas legales y medidas políticas como la desregulación, la privatización y un despliegue de incentivos varios para su atracción.

Al igual que en las dos décadas anteriores, los países desarrollados captaron la mayor parte de los flujos mundiales de IED (67%), pero el auge llegó también a los países en desarrollo, que elevaron su participación de 20% en los años ochenta a 33% en los noventa. No está de más señalar la fuerte concentración de estas corrientes en unos cuantos países, tanto en el grupo de los desarrollados, como en el de los países en desarrollo.

³⁰ UNCTAD (2000), *World Investment Report 2000*, Nueva York y Ginebra.

Cuadro 13

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES PRINCIPALES, 1990-1999

(Millones de dólares)

Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-1999	%
Total mundial	211 425	158 427	170 399	219 421	255 988	331 844	377 516	473 053	680 082	865 487	3 743 642	100.0
Desarrollados	176 436	115 091	111 223	133 851	145 135	205 693	219 789	275 229	480 638	636 449	2 499 534	66.7
En desarrollo	34 989	43 336	59 176	85 570	110 853	126 151	157 727	197 824	199 444	229 038	1 244 108	33.2
Sur y Sudeste de Asia	19 893	20 805	31 569	49 798	65 954	71 654	87 952	93 518	87 158	96 148	624 499	16.7
América Latina	8 989	15 254	17 672	20 009	30 091	32 816	45 890	69 172	73 767	90 485	404 145	10.8

Fuente: UNCTAD (2000), *World Investment Report*.

En los años noventa la región de América Latina y el Caribe acumuló ingresos de IED por 404 145 millones de dólares, 77% de los cuales ingresaron en los últimos cinco años de la década (1995-1999). No obstante este notable flujo, América Latina continuó perdiendo posición como destino de IED ante la participación mucho mayor de los países asiáticos. Del total de recursos invertidos en los países en desarrollo, la región captó 32% frente a 62% en los años setenta y 42% en los ochenta.

Centroamérica, por su parte, recibió 8 300 millones de dólares, monto muy superior al de las décadas anteriores y más del triple del recibido en los años ochenta (2 173 millones de dólares). A ello contribuyeron los notables cambios en el ambiente económico y social de los países de la región. No obstante esta tendencia ascendente, la posición relativa de Centroamérica en conjunto desmejoró al captar sólo 2% del total recibido en América Latina y el Caribe frente a 4.7% del período 1970-1979 y 2.9 % de 1980-1989.

Una apreciación general sobre la distribución global de la IED permite señalar que la región centroamericana no figura entre los destinos más importantes y que más bien ocupa un lugar menor. Esta situación no es irrelevante si se considera: a) su cercanía a los Estados Unidos y sus vínculos históricos con este país, el mercado más grande del mundo y el mayor emisor de IED global, y b) los denodados esfuerzos desplegados por los países del área para mejorar su capacidad de atracción de inversión extranjera.

Para comprender esta situación debe considerarse que Centroamérica presenta diferencias importantes con las economías más grandes de América Latina, que son las que concentraron la mayor parte de los flujos de IED en los años noventa. Las economías centroamericanas son las de menor desarrollo relativo, sus mercados son pequeños y algunas de ellas apenas han dejado atrás desgastantes episodios de guerra, por lo que todavía se encuentran en proceso de reordenamiento económico y social.

2. Tendencias fundamentales de la IED en Centroamérica

En la reanudación de los flujos de IED hacia Centroamérica están presentes nuevos actores y factores que establecieron patrones y tendencias novedosas, para lo cual fueron determinantes los cambios en materia de política económica.

Entre 1990 y 1999 ingresaron a la región centroamericana 8 300 millones de dólares por concepto de inversión extranjera, cifra que triplicó a la registrada en los años ochenta, 2 173 millones de dólares³¹ (véase el cuadro 14).

Cuadro 14

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1999

(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-1999	(%)
Centroamérica	256	388	425	498	444	557	691	851	2 671	1 527	8 308	100.0
Costa Rica	163	178	226	247	298	337	427	407	612	619	3 513	42.3
El Salvador	2	25	15	16	-	-	-	59	1 104	216	1 437	17.3
Guatemala	48	91	94	143	65	75	77	85	673	155	1 504	18.1
Honduras	44	52	48	52	42	69	90	128	99	237	860	10.4
Nicaragua	-	42	42	40	40	75	97	173	184	300	993	12.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales

Un hecho a destacar es que 50% de los recursos captados ingresaron en el bienio 1998-1999, situación que se explica por las elevadas inversiones extranjeras atraídas por los procesos de la privatización de las empresas de energía eléctrica y telecomunicación en Guatemala y El Salvador.

Los cinco países de la región registraron aumentos importantes y cambios notables en la composición de la IED. Primero, el índice de concentración se redujo en comparación con las décadas anteriores, aunque siguió siendo elevado en los dos países que tradicionalmente han concentrado los mayores flujos, Guatemala y Costa Rica (60% entre ambos). Segundo, Costa Rica desplazó a Guatemala como receptor principal al captar 42% del total regional frente a 18% de Guatemala. El Salvador recibió 17% y Honduras 10%.³² Tercero, la inversión hacia Nicaragua se reanudó hasta el punto en que el país recibió 12% del total, luego de una década de casi total ausencia, sobre todo de la proveniente de los Estados Unidos.

³¹ Como ya se indicó, las cifras sobre inversión extranjera en Centroamérica son imprecisas, en algunos casos están subestimadas y en otros sobrestimadas.

³² No se dispone de registros de inversión extranjera en El Salvador para el período 1994-1996. Si es válido el supuesto de que los montos de inversión recibidos en esos tres años fueron equivalentes a los que ingresaron en los primeros años de la década, el cuadro no se altera sensiblemente.

Otro cambio importante fue la diversificación del origen de la IED. La inversión estadounidense conservó el liderazgo, pero redujo su importancia relativa al aportar 2 103 millones de dólares, 25% del total (véase el cuadro 15).³³ Los acervos de capital reportados por las empresas estadounidenses también crecieron hasta llegar a 3 044 millones de dólares en 1999, monto ampliamente superior a los 658 millones registrados en 1989. Los acervos aumentaron significativamente en todos los países, con la excepción de Honduras (véase de nuevo el cuadro 3).

Cuadro 15

CENTROAMÉRICA: FLUJOS DE IED PROVENIENTES DE LOS ESTADOS UNIDOS,
1990-1999

(Millones de dólares)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total	%
Centroamérica	77	-90	-157	40	265	274	476	485	957	-224	2 103	100.0
Costa Rica	43	-37	-147	38	194	271	362	316	599	-456	1 183	56.3
Guatemala	10	-16	5	31	16	36	100	24	76	96	378	18.0
Honduras	3	-2	-16	-51	32	-8	-26	43	-61	-27	-113	-5.4
El Salvador	21	-3	1	22	23	-25	42	46	323	153	603	28.7
Nicaragua	(D)	-32	(D)	(D)	(D)	(D)	-2	56	20	10	52	2.5

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional.

D = Indica que los datos fueron omitidos para evitar revelar datos de compañías individuales.

Costa Rica fue el principal destino de la inversión estadounidense, ya que captó el 56% del total. De acuerdo con un estudio del Banco Central del período 1992-1999, 62% de la IED provino de los Estados Unidos. Siguió en importancia México con 8%, Panamá 3%, Alemania 2.4%, El Salvador 1.6% y Canadá 1.4%.³⁴ Suiza, el Reino Unido, Venezuela y Guatemala presentaron porcentajes cercanos a 1%.

³³ Se ha señalado que las estadísticas de los Estados Unidos sobre IED son incompletas, ya que captan sólo una parte del flujo total de inversiones que se dirigen hacia Centroamérica. Parte de los flujos se triangulan a través de países llamados "paraísos fiscales", lo que hace prácticamente imposible identificar su destino final. Véase, CEPAL (1999), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*.

³⁴ Según información proporcionada por el Banco Central de Costa Rica.

Cuadro 16

CENTROAMÉRICA: STOCK DE CAPITAL DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES,
1989-1999

(Millones de dólares)

País	1989 a/	1990 b/	1991 b/	1992 b/	1993 b/	1994 a/	1995 b/	1996 b/	1997 b/	1998 b/	1999 b/	%
Centroamérica	658	733	942	711	701	1 093	1 460	1 938	2 326	3 328	3 044	100.0
Costa Rica	213	251	417	274	298	607	921	1 223	1 529	2 080	1 646	54.1
Guatemala	111	130	107	115	139	200	233	331	258	405	453	14.9
Honduras	251	262	255	239	159	140	68	129	183	117	56	1.9
El Salvador	67	90	83	83	105	146	150	175	219	569	722	23.7
Nicaragua	16	(D)	80	(D)	(D)	(D)	88	80	137	157	167	5.5

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico (OEA), División de Inversión Internacional.

a/ La información para 1989 y 1994 son valores totales del universo de una *encuesta maestra* de las empresas más representativas, ajustados a año calendario a partir de cifras reportadas sobre la base de año fiscal (base requerida para transacciones internacionales).

b/ La información para 1990-1993 y 1995-1999 se compone de estimaciones del universo de acervos que es la suma de los datos reportados en la encuesta mensual de la OEA sobre inversión directa fuera de los Estados Unidos, más una estimación de las empresas afiliadas no reportadas en las encuestas trimestrales.

D = Indica que los datos fueron omitidos para evitar revelar información de compañías individuales.

Un estudio del Ministerio de Economía de Guatemala de 1999 destaca la importancia de los Estados Unidos como principal socio comercial del país. El estudio identifica 371 empresas de capital parcial o totalmente extranjero y determina el origen del 52% de ellas: 37% estadounidense, 9% europeo, 5% mexicano y 1% japonés.³⁵ Es de señalar que el capital europeo ha sido tradicional en el sector farmacéutico y que recientemente ha elevado su participación en empresas estatales ahora privatizadas.

De acuerdo con el Banco Central de El Salvador, la IED que ingresó a este país en 1998 fue de 969 millones de dólares, casi tres cuartas partes de los cuales se destinaron a la adquisición de empresas de electricidad y telecomunicaciones. El resto ingresó al sector manufacturero, creando nuevas plantas de producción de cemento, fabricación de cables conductores de electricidad y refinación de petróleo.³⁶ La mayor parte de las inversiones en el sector manufacturero provino de los Estados Unidos y México. Las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), los bancos internacionales y el sector pesquero (atún) también recibieron inversión extranjera.

³⁵ "Se estima que debe existir en Guatemala un número mayor de empresas extranjeras; sin embargo, los mecanismo de registros que se tienen actualmente no permiten determinar el número exacto" (Ministerio de Economía de Guatemala).

³⁶ Banco Central de Reserva de El Salvador (2000), *La inversión extranjera directa en El Salvador*.

El capital que ingresó a Honduras en los últimos seis años de la década fue mayoritariamente de los Estados Unidos, aunque la participación de este país disminuyó a lo largo de los noventa, pasando a representar el 39% del total en 1998.³⁷ Siguió en importancia: el Reino Unido, que aumentó su participación de 8% a 10% desde 1993; Italia (6% en 1998), El Salvador, que aumentó del 10% al 20% a partir de 1996; Costa Rica, que aumentó de 1% en 1993 a 6% en 1998; México y Guatemala registraron entre 3% y 5%; y Japón 3%. Se estima que la participación de El Salvador, Guatemala, Costa Rica y México juntos representó cerca de 20% en los últimos tres años.

En Nicaragua³⁸ la IED estadounidense ocupó el primer lugar con 42% en el período 1994-1999, seguida por Canadá (16%) y El Salvador (14%). La participación de España, Costa Rica, Panamá, Francia, Italia, la RAE de Hong Kong y Singapur fue de menor significación.

Otra de las características sobresalientes de la IED en la región en los años noventa fue la diversificación sectorial, con inclinación hacia los servicios, que recibieron aproximadamente 40% del total. La mayor parte de estas inversiones se dirigió a las empresas privatizadas de electricidad y telefonía de Guatemala y El Salvador. El sistema bancario, las administradoras de pensiones, el turismo y el comercio también recibieron montos significativos. Esta diversificación es la diferencia principal con la IED del período 1960-1980, cuyo destino principal fue el sector manufacturero. Sin duda, la causa principal de este cambio fue la desregulación de sectores antes vedados, como los servicios públicos básicos y el sistema financiero.

La preferencia de la nueva IED por el sector servicios fue muy marcada en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Del resto de los países no se contó con información detallada. En Costa Rica, excluida la inversión extranjera en plantas maquiladoras, los servicios (turismo, sector financiero y comercio) absorbieron 57% del total en el período 1997-2000, mientras que el sector manufacturero recibió 28% y el agropecuario 15%. En el Salvador, en el período 1997-1999, la IED en servicios representó 60% de total (principalmente en distribuidoras de electricidad y telefonía), mientras que las manufacturas recibieron 36% y el sector primario (agricultura, minería y pesca) el resto.³⁹

La afluencia de IED hacia los servicios modificó la composición del producto interno bruto (PIB) regional, que aumentó cerca de 50% en la década. Más de la mitad de ese aumento fue producto del crecimiento del sector servicios. La diferencia de esta contribución con la de los sectores productores de bienes fue notable, ya que la producción manufacturera sólo contribuyó con 16% y el agropecuario con 14%. Sin duda, la producción manufacturera fue una de las actividades más afectadas por la apertura comercial, el desmantelamiento del sistema de apoyos oficiales y la desregulación del sistema financiero. Empresarios manufactureros de la región señalan que en los años noventa muchos de ellos continuaron transitando la compleja ruta de

³⁷ Banco Central de Honduras. Basado en la encuesta anual de balanza de pagos, información para los años 1996, 1997 y 1998 (preliminar).

³⁸ Banco Central de Nicaragua (2000), *La inversión extranjera directa en Nicaragua en el período 1994-1999*.

³⁹ Banco Central de Reserva de El Salvador (2000), *La inversión extranjera directa* (mimeo).

adaptación a las nuevas circunstancias, convirtiéndose en intermediarios de productos importados o en fabricantes maquiladores, cuando no cerraron operaciones en definitiva.

3. La IED en el nivel macroeconómico

La región centroamericana mejoró su desempeño económico al crecer a una tasa promedio de 4.4% entre 1990 y 1999. Claramente la IED que arribó en esta década realizó una significativa contribución a ese crecimiento, según se aprecia en distintos indicadores.

En promedio los flujos de IED equivalieron a 1.8% del PIB, más del doble del coeficiente de la década anterior (véanse el cuadro 17 y el gráfico 4). En el período 1990-1996 estos flujos representaron 1.2% del PIB, y en los últimos tres años de la década se elevaron a 2.6%; en 1998 alcanzaron 4.1% debido a las inversiones en servicios públicos privatizados en Guatemala y El Salvador.

El ahorro y la inversión también se reanimaron a escala regional como resultado de la estabilización macroeconómica y la eliminación de una de las causas más fuertes de incertidumbre, los conflictos armados. La formación de capital creció 6%, es decir, más rápido que el PIB, especialmente en la primera mitad de la década, superando así la debilidad de los años ochenta. El ingreso de recursos externos por concepto de IED representó en promedio 9.6% de la inversión total, si bien su trayectoria fue muy variable. Entre 1990 y 1997 representaron 6.8% de la inversión total, para elevarse a 20.9% en 1998 a causa de las fuertes inversiones en servicios básicos ya comentadas, y bajar a 14% en 1999.

La contribución mayor de la IED fue sin duda el financiamiento del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos al cubrir 35% de él, si bien la proporción varió notablemente a lo largo de la década: en 1990 representó 15%, en 1997 aumentó a 37% y en 1998 a más de 100%, para descender a 47% en 1999.

Cuadro 17

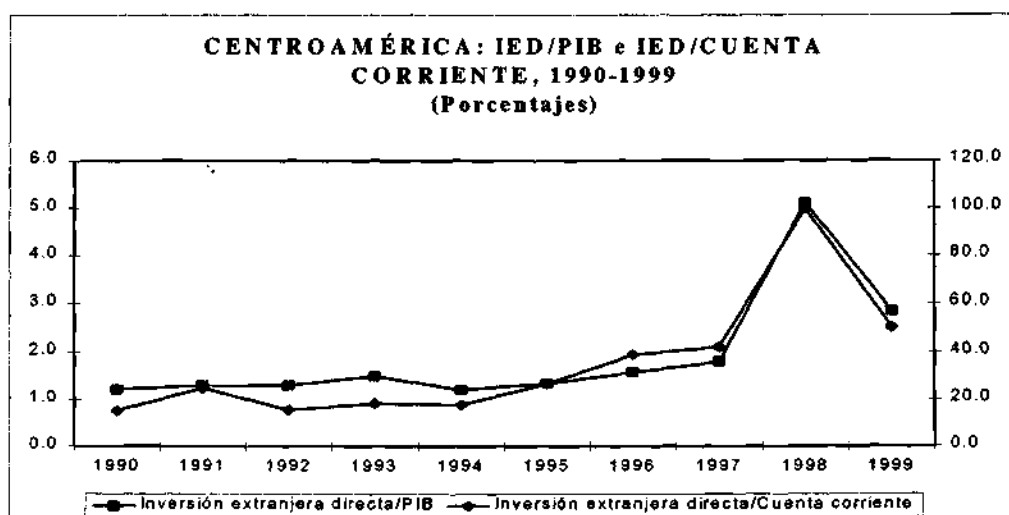
CENTROAMÉRICA: LA IED Y LAS PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS, 1990-1999

(Porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
IED/PIB	1.2	1.3	1.3	1.5	1.2	1.3	1.6	1.8	5.1	2.9
IED/ahorro total	7.3	8.3	7.2	7.7	6.5	7.3	9.4	9.8	25.9	14.1
IED/cuenta corriente	15.4	21.8	14.4	18.2	17.5	26.4	36.1	37.0	104.0	47.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico 4



A pesar de su importancia, la IED no fue el factor que más contribuyó al financiamiento del desarrollo de la región. Fueron más importantes las transferencias, 27 000 millones de dólares, de las cuales las remesas familiares de centroamericanos que trabajan en el exterior constituyeron la mayor parte. Este flujo de recursos representó 48% del saldo negativo constituido por el déficit comercial y el pago de rentas al exterior. La IED sólo representó 18% de este saldo, mientras que otros capitales, principalmente préstamos oficiales y comerciales privados, representaron la tercera parte. Esta situación contrasta con la que imperó en la década crítica de los ochenta, cuando los capitales externos oficiales y privados alcanzaron casi dos tercios del total, las transferencias 25% y la IED menos de 10%.

4. Los determinantes externos de la IED

La reanudación de la IED hacia Centroamérica sin duda fue parte de la rápida expansión de las corrientes de inversión extranjera que prorrumpió a escala global desde mediados de los ochenta. Éstas fueron impulsadas, a su vez, por factores como la liberalización del comercio y la desregulación de las inversiones —a nivel nacional, regional y global—, las privatizaciones, el acelerado cambio tecnológico y las estrategias de las empresas transnacionales, factores que modificaron patrones de producción y destino de las ventas.⁴⁰

a) La importancia de los vínculos históricos hemisféricos

El análisis de los flujos de IED a Centroamérica de los años noventa difícilmente puede omitir la importancia histórica de las relaciones geoeconómicas de la región con los Estados Unidos. Prácticamente durante todo el siglo XX, este país fue su principal socio comercial y la mayor fuente de inversiones extranjeras. En 1996, 75% de las exportaciones y

⁴⁰ Thomsen, 2000.

46% de las importaciones de la región se comerciaron con él. Hacia fines de los ochenta, 80% de las inversiones extranjeras en la región eran también de los Estados Unidos.

A mediados de los ochenta, la política económica de los Estados Unidos hacia la subregión norte de América Latina experimentó cambios fundamentales que redefinieron las relaciones económicas en toda el área. Esta nueva relación se expresó, por una parte, en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y, por el otro, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre Estados Unidos, Canadá y México, iniciativas que no estuvieron exentas de contradicciones. Quizás habría que incluir en esta nueva realidad geoeconómica el cumplimiento del tratado Carter-Torrijos, que significó la devolución del Canal de Panamá y activos conexos al Gobierno de Panamá a fines del año 2000.

La composición de la IED en el grupo de países ASEAN4 corrobora la fuerte influencia que ejercen los vínculos regionales sobre la inversión y el comercio. Así como los Estados Unidos han sido históricamente la mayor fuente de IED en Centroamérica, en el grupo ASEAN4 lo han sido Japón y los países llamados de nueva industrialización (NIC, por sus siglas en inglés): la República de Corea, la provincia china de Taiwán y la RAE de Hong Kong. Juntos, Japón y los NIC controlan casi 58% de los activos de inversión extranjera en el grupo ASEAN4. La participación de los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) es relativamente menor, salvo en Filipinas, donde la inversión estadounidense es elevada (véase el cuadro 18).

Cuadro 18

IED EN LOS PAÍSES DEL GRUPO ASEAN4, POR PAÍS DE ORIGEN

(Participación en los acervos de capital totales de la IED)

País	Tailandia	Indonesia	Filipinas	Malasia
Japón	30	20	25	32
NIC	30	28	16	34
Estados Unidos	17	7	30	14
Europa	11	28	23	13
Otros	12	17	6	7

Fuente: Información oficial, Citado en Thomsen, S., 1999.

Nota: NIC: Países de nueva industrialización: República de Corea, provincia china de Taiwán y RAE de Hong Kong.

b) La Iniciativa de la Cuenca del Caribe

En 1984 los Estados Unidos pusieron en marcha la ICC para promover el desarrollo económico y la estabilidad política en la región.⁴¹ Por medio de ella, los Estados Unidos otorgaron preferencias comerciales y ayuda económica para fomentar el comercio y la inversión privada extranjera y doméstica en sectores no tradicionales para ampliar la diversificación económica e incrementar las exportaciones.

La ICC dispuso la entrada libre de impuestos a los Estados Unidos de una diversidad de productos con la exclusión inicial de productos textiles (de considerable importancia para Centroamérica), calzado y otros productos de piel. A partir de 1986, la ICC autorizó el acceso de textiles ensamblados con tela fabricada y cortada en los Estados Unidos a través del sistema de "Niveles de Acceso Garantizado", cobrando aranceles sólo sobre el valor agregado de las mercancías. Este esquema proveyó además financiamiento a tasas inferiores que las del mercado. Es importante señalar que el trato arancelario de los Estados Unidos a las importaciones textiles de Asia no incluye las restricciones impuestas a las de la Cuenca del Caribe. Esta ventaja ha permitido a los fabricantes asiáticos establecer eslabonamientos hacia atrás en la manufactura de telas y textiles.

La iniciativa fue enmendada de nuevo en 1990 para derogar fechas de expiración originalmente previstas para 1995 y reducir las tarifas arancelarias a, entre otros, los artículos de piel, excluyendo el calzado. Por medio de la fracción arancelaria 9802.00.86, la enmienda abrió la importación libre de gravámenes a los productos textiles maquilados, siempre y cuando las telas utilizadas fueran de fabricación estadounidense. Para telas fabricadas fuera de la región y sólo cortadas en los Estados Unidos se continuaron aplicando aranceles y cuotas.

Un nuevo ajuste efectuado el año 2000 en el marco del Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA) introdujo nuevos beneficios al suprimir aranceles para prendas de vestir y otros textiles y dando trato preferente a la importación de algunos productos con calendarios de desgravación coincidentes con los del TLC. El objetivo de estas medidas fue compensar en parte los impactos adversos del TLC sobre los países miembros de la ICC. En particular, permitió la entrada libre de impuestos a los Estados Unidos de prendas de vestir, hilados, telas, licores y los productos del renglón denominado "importaciones sensibles". La cantidad de importación de telas y prendas de vestir fabricadas en Centroamérica quedó sujeta a una cuota global distribuida entre los miembros de la ICC.

Como se verá más adelante, una de las consecuencias más importantes de la ICC fue el aumento del comercio y el crecimiento económico a causa del establecimiento de numerosas empresas maquiladoras, la mayoría de ellas especializadas en el ensamble de vestuario para exportación a los Estados Unidos.

⁴¹ La propuesta fue aprobada en 1983 como *Caribbean Basin Economic Recovery Act* y fue puesta en práctica el 1 de enero de 1984. Actualmente son 24 los países y territorios beneficiarios: Antigua, Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Islas Vírgenes Británicas, Jamaica, Montserrat, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tabago. Otros países (Anguila, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos y Suriname) son elegibles como miembros.

c) México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La puesta en marcha del TLC en 1994 alteró bruscamente el entorno económico externo a Centroamérica y el Caribe al modificar la dirección de las corrientes comerciales y de inversión de la región norte de América Latina en perjuicio de los países centroamericanos y caribeños de la ICC y en beneficio de México.⁴²

A través del TLC, México amplió enormemente su acceso al mercado de los Estados Unidos, habilitado como quedó para exportar artículos sin pago de impuestos en forma permanente, y superando así las dificultades del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), si bien el régimen de reglas de origen le resultó menos favorable. Una gran variedad de artículos que antes pagaban impuestos o estaban sujetos a suspensiones discrecionales y a las reglas de "necesidad de competencia" del SGP, quedaron exentos. Se eliminaron los aranceles y las cuotas para artículos ensamblados en México que utilizaban partes hechas en los Estados Unidos y, en el caso de productos fabricados con materiales no originarios del TLC, se estableció un calendario de desgravación y eliminación de cuotas a 10 años (1994-2004).

En consecuencia, la posición mexicana mejoró notablemente en los productos del ramo textil, productos que para Centroamérica y el Caribe constituían el principal valor exportador. La IED en México creció aceleradamente y el país se convirtió en el foco más atractivo de la subregión norte de América Latina. En la década de los noventa ingresaron al país más de 8 000 millones de dólares frente a 2 100 millones en la década anterior. Definitivamente, en este desempeño influyeron el tamaño de la economía mexicana y su mayor grado de industrialización y dotación de recursos humanos frente a los países de Centroamérica y el Caribe.

5. Los determinantes internos de la IED

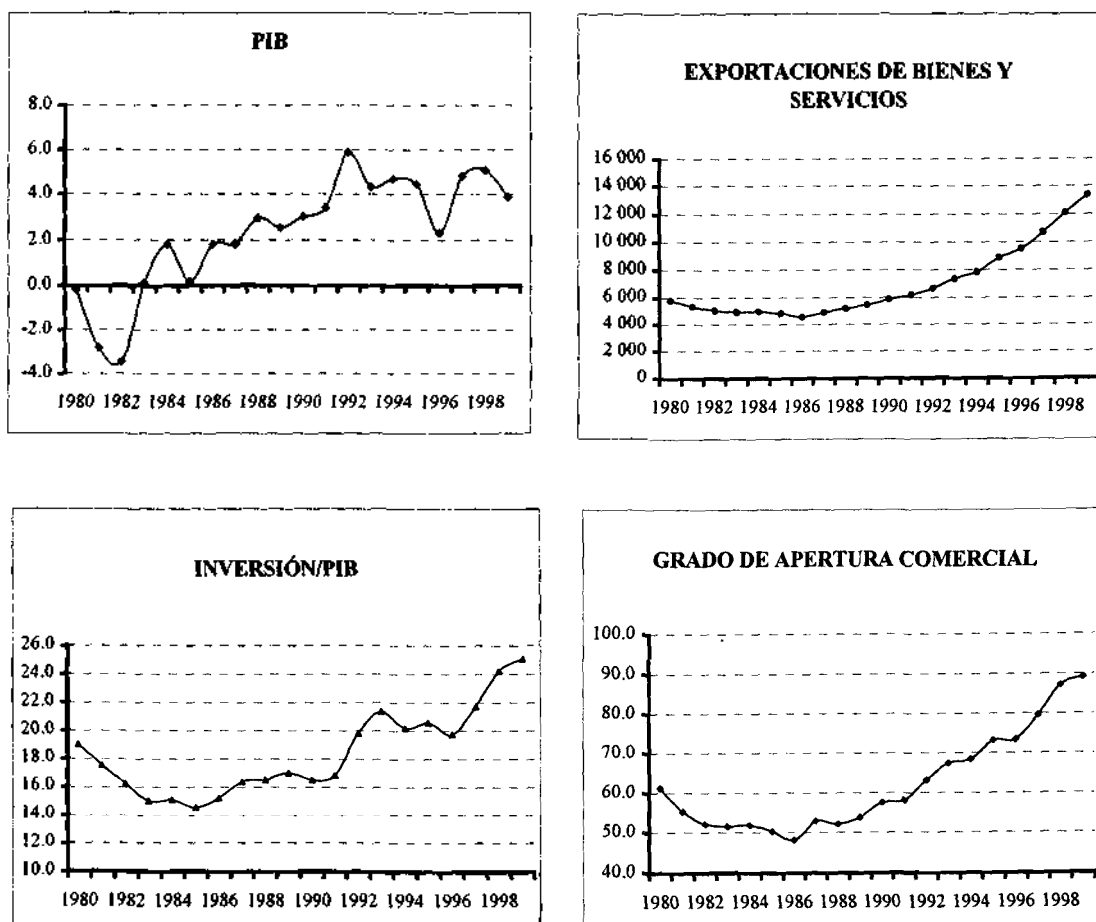
El panorama económico de Centroamérica mejoró sustancialmente en la década de los noventa en comparación con la década anterior. La región creció a una tasa promedio anual de 4.4% en contraste con el retroceso de -0.7% en la primera mitad de los ochenta. Las operaciones comerciales y financieras internacionales se reactivaron y el intercambio regional tomó nuevo impulso hasta llegar a niveles cercanos a los de los años setenta (véase de nuevo el gráfico 4). El clima de negocios también mejoró como consecuencia de las políticas de estabilización macroeconómica y las reformas estructurales, incluyendo la apertura, la desregulación y las privatizaciones.

Especial importancia política cobraron los procesos de paz en Guatemala y El Salvador, así como los esfuerzos para mejorar los sistemas democráticos. En suma, no obstante la persistencia de diversos rezagos sociales, carencias de infraestructura y el frágil andamiaje institucional y macroeconómico, el ambiente de certidumbre económica mejoró con creces.

Difícilmente la región habría arribado a estas condiciones sin el apoyo de la comunidad financiera internacional que aportó los recursos para activar los programas de reordenamiento económico, el cambio estructural y el cumplimiento de los compromisos externos.

⁴² Según se reconoce en la Ley de Comercio y Desarrollo de los Estados Unidos del año 2000.

Gráfico 5



Fue en estas nuevas condiciones que se consolidaron los programas de fomento a las exportaciones, especialmente para plantas maquiladoras, iniciados en los ochenta. Aunque la oferta de beneficios fiscales para exportadores y el establecimiento de regímenes de zonas francas datan de tiempo atrás (Costa Rica en 1972, Guatemala en 1973, Honduras en 1976 y El Salvador en 1986), en los noventa se ampliaron y profundizaron. Nicaragua se sumó a esta tendencia al decretar unilateralmente regímenes especiales para los exportadores a inicios de la década, amplió determinados beneficios de zonas francas a todo el territorio nacional y autorizó la comercialización de los productos maquilados en el mercado interno.

A fin de mejorar su inserción internacional, los países de la región firmaron tratados de libre comercio e inversión con México en la segunda mitad de la década. Costa Rica lo hizo en 1996, Nicaragua en 1998 y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) en 2000. La región en conjunto firmó un acuerdo comercial con la República Dominicana en 1998.

a) El papel de las privatizaciones en Centroamérica

En la segunda mitad de la década, la privatización de empresas estatales y la concesión de servicios públicos a empresas privadas constituyeron un gran atractivo para el ingreso de nueva IED a la región, particularmente en los dos últimos años en el sector servicios básicos. Aproximadamente la tercera parte de los ingresos regionales de IED en los años noventa estuvo vinculada a privatizaciones y concesiones.

Al igual que la mayoría de países latinoamericanos, los centroamericanos optaron por la privatización de empresas estatales y la concesión de servicios públicos al sector privado para acelerar la modernización de las empresas y los servicios (telecomunicaciones, energía, servicios sanitarios y transporte). Todos los países de la región realizaron concesiones de servicios públicos, y sólo Guatemala y El Salvador llevaron a cabo privatizaciones de envergadura.

Entre 1998 y 1999, Guatemala recibió 654 millones de dólares en inversión extranjera por concepto de privatización de las empresas de energía eléctrica y telecomunicaciones, cifra que representó 79% del total de IED y 43.4% del total recibido por el país en los años noventa. Otros ingresos se obtuvieron por: i) venta de los silos del Instituto Nacional de Comercialización Agrícola (INDECA) por 5.4 millones de dólares en 1998; ii) concesión de la empresa de Ferrocarriles (FEGUA) a Railroad Development Corporation de los Estados Unidos a cambio de una inversión inicial de 10 millones de dólares en 1999, y iii) arrendamiento de la Dirección de Correos y Telégrafos a International Postal Service de Canadá por 5 años.⁴³

En 1988 El Salvador captó 872.8 millones de dólares de IED, de los cuales 586.1 millones correspondieron a privatizaciones y el resto a concesiones principalmente. Entre estas últimas destaca una inversión en telecomunicaciones por 248.6 millones de dólares. En 1999 más de 50% de IED en el país provino de nuevas inversiones o de inversiones adicionales en los servicios previamente concesionados o privatizados.

Para Nicaragua las privatizaciones y concesiones representaron también una importante entrada de inversión extranjera, aunque en escala menor que para Guatemala y El Salvador.⁴⁴ En el período 1990-1994⁴⁵ el país recibió 11 millones de dólares por la venta de 51% de las acciones del gobierno en el Banco Nicaragüense de Industria y Comercio (BANIC). Otros recursos provinieron de inversiones de la empresa estadounidense Centran y Enron International por 110 millones de dólares en una termoeléctrica generadora de electricidad y por concesión de servicios.

Honduras no concretó ninguna privatización en los años noventa, aunque puso en marcha diversos procesos en ese sentido.

Costa Rica, el país con mayor captación de IED en la década de los noventa, no puso en venta empresas estatales en el período. La inversión extranjera que recibió provino de nuevas

⁴³ Carmen Urizar (2000), *Estrategias para implementar reformas de política económica en Guatemala*, CIEN, 31 de enero.

⁴⁴ Durante la primera parte de los noventa, el Gobierno de Nicaragua llevó a cabo la devolución de bienes nacionalizados en la década anterior, operación que no le reportó ingresos de consideración.

⁴⁵ Información proporcionada por el Banco Central de Nicaragua.

inversiones, de la capitalización de firmas establecidas y de concesiones de servicios públicos. En 1998 la Ley General de Concesión de Obra Pública estableció un programa de concesiones que abarca áreas como cárceles, muelles, aeropuertos, ferrocarriles, tratamiento de aguas, hospitales, carreteras, etc. El programa busca aumentar la eficiencia en la gestión e inversiones públicas por medio de la participación privada en los procesos de identificación, diseño, construcción, mantenimiento y operación de las obras públicas.⁴⁶ A fines de los noventa el gobierno concesionó la administración del aeropuerto internacional por 459 millones de dólares.

Por su enorme importancia, se mencionan las fuertes inversiones de la empresa Intel en Costa Rica en el período 1998-1999: 420 millones de dólares en equipamiento de instalaciones de la Zona Franca Industrial para el ensamble de circuitos electrónicos destinados al mercado mundial.

Los gobiernos de Costa Rica y Honduras se encuentran en períodos de revisión de leyes para la apertura del sector eléctrico. El Gobierno de Honduras planea la privatización de la empresa de telecomunicaciones⁴⁷ y la concesión de cuatro aeropuertos internacionales. Nicaragua planea más inversiones en telefonía, energía (generación) y telecomunicaciones (Enitel) a mediano plazo.

A la fecha, ningún país de Centroamérica ha analizado el impacto económico de las privatizaciones y las concesiones. Tampoco se conoce con precisión el saldo neto en balance de pagos de estas operaciones a lo largo de los años.

b) Las privatizaciones del sector eléctrico

Desde inicios de los noventa y bajo diferentes esquemas, los cinco países centroamericanos abrieron la producción de electricidad a la participación privada. Se estima que la inversión total por ese concepto fue cercana a los 1 350 millones de dólares (720 a Guatemala, 350 a Honduras, 144 a Nicaragua y 130 a El Salvador) entre 1992 y 1999. Aproximadamente 75% de ese monto corresponde a IED. A fines de 1999 el sector privado había construido más de 20 centrales hidroeléctricas que representarían inversiones por unos 190 millones de dólares, de los cuales 35% se asocia a IED.

Durante el período 1997-1999, El Salvador y Guatemala llevaron a cabo privatizaciones de empresas distribuidoras de electricidad y ventas de activos de centrales termoeléctricas. Nicaragua privatizó sus empresas distribuidoras a fines de 2000, y tiene programada la venta de dos termoeléctricas para 2001 (véase el resumen en el cuadro 19).

c) Las privatizaciones del sector de telecomunicaciones.

La privatización de la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (ANTEL) se llevó a cabo mediante la adjudicación de cuatro licencias para operar en el interior del país. Éstas fueron adquiridas por France Telecom de Francia en 248.6 millones de dólares. La empresa planea invertir 400 millones de dólares más en los próximos cinco años. Guatemala, por su parte, vendió la Compañía de

⁴⁶ Ley General de Concesión de Obras Públicas No. 776, aprobada el 2 de abril de 1998.

⁴⁷ Está pendiente la venta de la empresa de telecomunicaciones HONDUCOM.

Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA) por 1 301 millones a la empresa Teléfonos de México (Telmex). Se estima que ingresaron 288.3 millones de dólares por esta operación en 2000.⁴⁸

Cuadro 19

**CENTROAMÉRICA: EMPRESAS DISTRIBUIDORAS Y PRODUCTORAS DE ELECTRICIDAD
PRIVATIZADAS Y OTRA INVERSIÓN EXTRANJERA DESTINADA
A LA INDUSTRIA ELÉCTRICA**

País y empresas privatizadas	Monto pagado (millones de dólares)	Porcentaje adquirido	Fecha	Empresa compradora
El Salvador	<u>711</u>			
1. Compañía de Alumbrado Eléctrico de El Salvador, S.A. de C.V. (CAESS)	236	75.0	01/98	Elecar (Venezuela) y Reliant Energy (Estados Unidos)
2. Distribuidora de Electricidad del Sur, S.A. de C.V. (DELSUR)	180	75.5	01/98	Pennsylvania Power and Light (Estados Unidos)
3. Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana, S.A. de C.V. (CLESa)	109	79.7	01/98	AES (Estados Unidos)
4. Empresa Eléctrica de Oriente, S.A. de C.V. (EEO)	61	89.1	01/98	Elecar (Venezuela) y Reliant Energy (Estados Unidos)
5. Generadora Acajutla y Generadora Salvadoreña	125	100.0	06/99	Duke (Estados Unidos)
Guatemala	<u>651</u>			
1. Termoeléctrica La Laguna	30	100.0	08/97	Constellation (EEUU)
2. Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A. (EEGSA)	520	80.0	07/98	Iberdrola (España), TPS Ultramar (Estados Unidos) y Electricidad de Portugal
3. Distribuidoras de Electricidad de Oriente (DEORSA) y Occidente (DEOCSA)	101	80%	12/98	Unión Fenosa (España)
Nicaragua	<u>115</u>			
1. Distribuidoras del Norte (DISNORTE) y del Sur (DISUR)	115	95%	09/00	Unión Fenosa (España)
2. Termoeléctricas Nicaragua y Managua				Programadas para el 2001

Fuente: CEPAL. Unidad de Energía de la Sede Subregional de la CEPAL en México. Informes de la Industria Eléctrica e información periodística. Las fechas indicadas corresponden a las fechas de adjudicación, por lo que los montos reportados no necesariamente han ingresado a los países respectivos.

d) Otros sectores

Entre otras operaciones de importancia destaca la realizada por El Salvador en el sector financiero. La apertura de las Administradoras de Fondos de Pensiones significó la entrada de inversiones extranjeras de origen chileno por 6.7 millones. La empresa Máxima ha invertido 5.1 millones y Porvenir alrededor de 1.6 millones; quedan pendientes inversiones por 4.7 millones en un período de dos años.⁴⁹

Costa Rica concesionó el aeropuerto internacional de San José a la compañía Alterra Partners de los Estados Unidos. Esa operación inició en 1997 y se concretó en 2001. La concesión es por 20 años e implica una inversión de 180 millones de dólares.

En 1998 Honduras adjudicó la Tabacalera San Cristóbal a la empresa Tabacalera de España, operación por la que recibió 367 millones de dólares.

6. Nuevos elementos y nuevos actores en Centroamérica

La IED que arribó a Centroamérica en los años noventa presenta nuevas características respecto de la de décadas anteriores: a) creciente importancia de la actividad maquiladora; b) participación de México como inversionista cada vez más importante, y c) expansión de la inversión doméstica en la región.

a) El auge de la industria maquiladora en Centroamérica

La difusión de la industria maquiladora en Centroamérica a partir de los años ochenta está relacionada con la ICC. Esta iniciativa fue consecuencia a su vez, en parte, del cambio estructural en la industria de la confección del vestido en los Estados Unidos a causa de la masiva penetración de confecciones asiáticas. En respuesta, el gobierno y la industria estadounidenses buscaron equilibrar este desequilibrio fomentando la industria del vestido en la vecina Cuenca del Caribe, aprovechando sus bajos costos de mano de obra. Así, Centroamérica reapareció "en el mapa de los inversionistas".⁵⁰

Esta nueva estrategia para el fomento de las exportaciones no tradicionales comenzó a despuntar en Centroamérica desde mediados de los ochenta y así la región inició su reinserción en el comercio mundial como destino de flujos de inversión extranjera.⁵¹ En ese período se reformaron las leyes sobre inversión extranjera y se crearon nuevas figuras como las zonas de procesamiento de exportaciones y las zonas francas industriales. Las empresas maquiladoras se concentraron en actividades de ensamblaje de la rama textil, principalmente.

⁴⁹ Véase Banco Central de Reserva de El Salvador, *Informe Económico de 1998*.

⁵⁰ Buitelaar y Rodríguez (2000), *Impacto del TLCAN*.

⁵¹ CEPAL (1998), *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva* (LC/MEX/L.359), 28 de julio.

La industria maquiladora creció rápidamente en la región. Durante el período 1990-1999 su valor agregado regional creció a una tasa promedio anual de 30%. El mayor crecimiento ocurrió en El Salvador (42%) y Honduras (39%), muy arriba de Costa Rica y Guatemala, que tuvieron las menores tasas de aumento, 19% y 20%, respectivamente. La suma del valor agregado de esta actividad durante los años noventa alcanzó casi 10 000 millones de dólares.

Hacia 1996 se habían establecido ya 792 empresas que daban ocupación a 243 355 personas, cifra que representó 25% del empleo formal de la región. El empleo estaba distribuido de la siguiente manera: Honduras 32%, Guatemala 25%, El Salvador 17%, Costa Rica 20% y Nicaragua 5%. En cuanto al origen de las inversiones extranjeras, se estima que 53% del capital provino de inversionistas estadounidenses y 47% de asiáticos.

El desarrollo de la actividad maquiladora en la región se tradujo en importantes flujos de inversión. A diferencia de las inversiones extranjeras destinadas a la compra de empresas existentes o a la creación de nuevas empresas productivas, la maquila presenta características especiales que conviene comentar sucintamente.

Los bienes de capital transferidos a los países para la operación de plantas maquiladoras frecuentemente llegan como parte de un paquete de importaciones con carácter temporal, el cual incluye materias primas, productos intermedios, maquinaria y equipo. Por esta razón, el seguimiento del proceso de inversión entraña una considerable complejidad estadística.⁵² Para mayor dificultad del análisis, las empresas del ramo no reportan con regularidad sus actividades a las autoridades, por lo que no se cuenta con información estadística continua.

La información disponible sobre Costa Rica permite establecer algunos órdenes de magnitud. De acuerdo con los datos desagregados de inversiones sectoriales para el período 1997-2000, la inversión extranjera que ingresó a las zonas francas y de perfeccionamiento activo representó 48% de la IED total. Esto significa que fue tres veces y media mayor que la IED destinada al sector manufacturero no maquilador. Cabe señalar que las cifras están pronunciadamente sesgadas por las fuertes inversiones de la empresa Intel en el período. A diferencia del resto de países centroamericanos en donde la actividad maquiladora está fuertemente concentrada en la elaboración de prendas de vestir, en Costa Rica hay un proceso de diversificación de la industria maquiladora hacia actividades tecnológicamente más complejas que utilizan mano de obra más calificada. Por otra parte, existen programas oficiales para el desarrollo gradual de eslabonamientos de las empresas maquiladoras con proveedores nacionales.⁵³

⁵² Los bancos centrales han tenido que realizar estudios especiales para identificar los flujos de este tipo de inversión. Aun en el caso de economías grandes como la de México, con un elevado número de empresas maquiladoras, la inversión debe ser estimada mediante una encuesta específica con fines de contabilidad nacional.

⁵³ Un ejemplo de ello es el programa de desarrollo de abastecedores locales en el que participan instituciones públicas y privadas, universidades y organismos internacionales. Existe el propósito de promover encadenamientos entre las industrias maquiladoras de alta tecnología y la industria local.

También es de señalar que las estrategias de los gobiernos centroamericanos para atraer inversión en maquiladoras están corriendo contra el reloj. Las iniciativas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para eliminar los subsidios a la exportación pondrán un techo al crecimiento de esta actividad. La fecha límite es el año 2003. Otro factor que podría afectar considerablemente a esta industria es el potencial impacto de nuevos competidores en la arena mundial, especialmente China.⁵⁴

Cuadro 20

COSTA RICA Y EL SALVADOR: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(Millones de dólares)

	1997	(%)	1998	(%)	1999	(%)	2000	(%)
Costa Rica	407.3	100.0	611.6	100.0	619.4	100.0	420.9	100.0
Empresas regulares	137.1	33.7	150.2	24.6	200.2	32.3	142.4	33.8
Sector turismo	79.3	19.5	64.3	10.5	91.4	14.8	48.6	11.5
Sistema Financiero	0.2	0.0	22.1	3.6	93.4	15.1	59.1	14.0
Zonas francas	184.7	45.3	370.5	60.6	225.5	36.4	168.7	40.1
Perfeccionamiento activo	6.0	1.5	4.5	0.7	8.9	1.4	2.1	0.5
El Salvador	374.1	100.0	1 459.3	100.0	1 623.9	100.0	n.d.	n.d.
Sector primario	14.0	3.7	36.6	2.5	36.6	2.3	n.d.	n.d.
Industria	207.5	55.5	298	20.4	307.3	18.9	n.d.	n.d.
Servicios	95.4	25.5	990.4	67.9	145.70	70.6	n.d.	n.d.
Maquila	57.2	15.3	134.3	9.2	134.3	8.3	n.d.	n.d.

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de CINDE, PROCOMER y Banco Central de Costa Rica.

Segundo Informe del Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa y Banco Central de Reserva de El Salvador, mimeo, 2000 (cifras sujetas a revisión).

b) La inversión mexicana

En los años noventa México se consolidó como inversionista importante en Centroamérica al constituirse en la segunda fuente de inversiones para la región.

⁵⁴ El Gobierno de los Estados Unidos aprobó una resolución que establece relaciones comerciales con China. Se estima que esto provocará una disminución de inversiones estadounidenses hacia ese país a causa de los bajos costos de la mano de obra.

La inversión mexicana no es novedad en Centroamérica.⁵⁵ Su presencia se advierte desde los años setenta y fue precisamente en esta región donde las empresas mexicanas iniciaron sus operaciones transnacionales.⁵⁶ Actualmente no existe información estadística sistemática sobre la trayectoria agregada de las inversiones, ni su distribución sectorial y regional. Las apreciaciones que se resumen a continuación se elaboraron con base en información parcial aportada por diversas fuentes.

Un estudio de hace 25 años señala que hacia 1971 ya había 55 empresas mexicanas en la región con una inversión total de 90 millones de dólares.⁵⁷ Indagaciones recientes de las consejerías comerciales de México en Centroamérica confirman que el número de empresas mexicanas en la región y el monto de sus inversiones crecieron considerablemente en los años noventa. Se estima que en 1999 había alrededor de 100 empresas de capital totalmente mexicano o mixto. El total de inversiones realizadas por 92 empresas mexicanas en cuatro países del área se estima en 2 100 millones de dólares, es decir, 32% de los 6 600 millones de dólares de IED mexicana total.⁵⁸

La mejoría del ambiente macroeconómico y del clima de inversiones fue sin duda un factor que propició la expansión de las inversiones mexicanas en Centroamérica. Hay sin embargo otros factores, principalmente las estrategias empresariales de los grandes grupos mexicanos (en respuesta a la competencia global), la cercanía geográfica y cierta tradición empresarial mexicana en la región, lo cual pudo haber tenido un efecto de arrastre.

La participación de la inversión mexicana en los años noventa ha sido captada en diversas estadísticas y análisis realizados por instituciones centroamericanas. En Costa Rica ocupó segundo lugar con 8% en el período 1992-1999, muy lejos, ciertamente, de la participación estadounidense (62%). En 1999 llegó a 12% del total, superando la realizada por el conjunto de países centroamericanos, que llegaron a 4.6%. Se estima que en Guatemala ocupó el tercer lugar en 1999, después de las estadounidenses y las de los países europeos en conjunto.⁵⁹

En Nicaragua operan tres empresas mexicanas de cuyos montos de inversión no se tiene información.⁶⁰

En cuanto a su distribución regional, la inversión mexicana está fuertemente concentrada en Guatemala, donde existen 40 empresas, cuyo capital ascendió en la década a 1 400 millones de

⁵⁵ Información proporcionada por la Consejería Comercial en Guatemala, BANCOMEXT-Embajada de México sobre la base de información de fuentes primarias y no formales.

⁵⁶ Véase CEPAL (1996), *La inversión mexicana en el Istmo Centroamericano* (LC/MEX/R.545), 10 de enero.

⁵⁷ Torres Rivas (1975), "Naturaleza y Crisis del Poder" en E. Lizano, *La integración económica Centroamericana*, Fondo de Cultura Económica.

⁵⁸ Véase Garrido, Gitli y Paz (s/f), *Inversión mexicana y desarrollo en Centroamérica*. Universidad Autónoma Metropolitana, México y Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional de Heredia en Costa Rica.

⁵⁹ Según información del Ministerio de Economía de Guatemala.

⁶⁰ De acuerdo con información proporcionada por el Ministerio de Fomento Industria y Comercio de Nicaragua y el Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI), en 2001 se identificaron 12 empresas con capital mexicano. Probablemente la mayoría de ellas se estableció en los años noventa.

dólares. Le sigue en importancia Costa Rica con 52 empresas y una inversión cercana a los 300 millones de dólares,⁶¹ El Salvador con 250 millones y Honduras 150 millones.

El principal sector de destino de la inversión mexicana es el de servicios, según se desprende del examen de las características de 95 empresas localizadas en Guatemala, Costa Rica y Nicaragua. Entre sus principales actividades están las comunicaciones, el turismo, los servicios financieros y el comercio. En segundo lugar está el sector manufacturero, destacadamente en producción de alimentos y productos metalmecánicos, con presencia apreciable en fabricación de vidrio, cemento, prendas de vestir, solventes y químicos y producción y comercialización de tintas para impresión. En el sector primario hay empresas agrícolas y mineras.

c) La inversión local en la región

A raíz de la crisis de los ochenta, de las reformas estructurales resultantes y de la globalización de las economías centroamericanas, ha crecido el capital local en inversiones regionales. Este proceso se originó en la necesidad de expansión de empresas locales líderes. Impulsadas por la necesidad de encontrar economías de escala y diversificar y fortalecer su estructura de capital, estos agentes económicos han puesto en marcha diversas iniciativas de aglutinación regional. Puede decirse que este tipo de iniciativas tiende a crecer a medida que la competencia externa crece también. Según se ha señalado,⁶² en ausencia de mecanismos y programas institucionales que fomenten la ampliación de las actividades empresariales en la región, los proyectos de inversión han sido resultado de riesgos empresariales individuales. A pesar de su dispersión, estos proyectos están produciendo un efecto de enlace en la base misma del edificio económico regional.

Ahora bien, no existe información sistematizada ni investigaciones exhaustivas sobre este proceso. La información disponible permite detectar la existencia de numerosas inversiones regionales en rubros y de alcances muy variados (véase el recuadro 3).

La información fragmentaria que se dispone sugiere la existencia de algunas tendencias: i) una parte significativa de la inversión local en la región, probablemente mayoritaria en términos absolutos, se localiza en el sector servicios, en especial en el financiero, el comercial y el turístico; ii) aunque todos los países centroamericanos son origen y destino de proyectos de inversión regional, Guatemala y El Salvador aparecen como los países más dinámicos, y Nicaragua y Honduras como receptores principales.

⁶¹ Una investigación específica del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica estima inversiones por 194 millones de dólares de 19 empresas mexicanas en el período 1996-1995.

⁶² Véase CEPAL (2000), *La fuerza de la nueva integración centroamericana. Convergencias y divergencias de la política fiscal y monetaria*, (LC/MEX/L.443), septiembre.

Recuadro 2

GRUPOS EMPRESARIALES MEXICANOS EN CENTROAMÉRICA

Un rasgo característico de las inversiones extranjeras en Centroamérica es la presencia de importantes grupos transnacionales mexicanos. A continuación se presenta el perfil de dos de ellos.

GRUMA, S. A de C. V. Fundada en México en 1949, ha extendido sus operaciones a los Estados Unidos, Centroamérica, Venezuela y Europa. Es líder mundial en la producción de harina y tortilla de maíz. Ha diversificado su actividad al procesamiento de harina de trigo, frituras de maíz, pan blanco, pan dulce, fabricación de maquinaria para producción de tortilla y *snacks*, palmito enlatado, arroz y avena, entre los principales.

GRUMA incursionó en Costa Rica en 1973, Honduras en 1987 y El Salvador y Guatemala en 1993. En casi tres décadas ha realizado importantes inversiones en Centroamérica, las cuales ascendieron a casi 50 millones de dólares en 1990-2000. a/

GRUMA ocupa el lugar 22 entre las empresas más grandes en América Central. Entre las empresas de alimentos es la segunda en importancia. b/ Por el valor de sus activos (155 millones de dólares) ocupa el lugar 18. Sus ventas totales ascendieron a 102.5 millones de dólares y sus empleos directos a 2 500. Otro estudio destaca que en la industrialización de maíz, GRUMA tiene una sólida posición de liderazgo, ya que controla 70% del mercado de harina de maíz y 85% del de tortillas de maíz. c/

Actividad sobresaliente de GRUMA es la transferencia de tecnología, ya que ha promovido por iniciativa propia la mejora de cultivos de maíz en la región.

La empresa DEMASA, subsidiaria de GRUMA, inició la producción de palmito para exportación en Costa Rica, país sin antecedentes de exportación de este producto. En alianza estratégica con la Universidad de Costa Rica, DEMASA inició la siembra de palmito bajo condiciones controladas a principios de los noventa. Esta forma de cultivo le dio ventaja en desarrollo sustentable frente a Brasil, principal exportador del producto, cuyo método se basa en la recolección de palmito silvestre. DEMASA utiliza tecnología mexicana para la industrialización y conservación del producto, cuyo mercado principal es Europa y, en menor medida, los Estados Unidos y Canadá. El palmito costarricense enfrenta actualmente grandes retos en la competencia por un reducido nicho de mercado y la empresa atraviesa dificultades de diversa índole.

Grupo BIMBO. d/ BIMBO, con operaciones en México desde 1949, ingresó al mercado centroamericano mediante la compra de empresas existentes. En 1990 entró a Guatemala, país en el que ahora tiene dos plantas en operación. En 1993 ingresó a El Salvador y en 1994 a Costa Rica, extendiendo su capacidad distribuidora a Honduras y Nicaragua. Las operaciones de BIMBO en Centroamérica representan aproximadamente 20% de sus operaciones en América Latina y da empleo a 3 000 personas.

La empresa busca el desarrollo de proveedores nacionales. En Costa Rica esta modalidad le provee actualmente 70% de los insumos. Compra harinas, envoltorios y levaduras a proveedores locales y subcontrata trabajos de mantenimiento menor para las plantas. A nivel regional, una de sus limitaciones es la escasez de trigo que cumpla las especificaciones, de modo que debe importar grandes cantidades. Al igual que GRUMA, BIMBO ha establecido vínculos con universidades para servicios técnicos, aunque la mayor parte de su investigación y desarrollo se realiza en México. La empresa moviliza permanentemente personal de niveles altos y medios entre plantas de los diversos países con fines de capacitación administrativa y desarrollo de habilidades analíticas.

a/ Información proporcionada por el GRUPO GRUMA.

b/ Garrido y Gitli (2000), *La inversión directa mexicana en Centroamérica: Eslabonamientos productivos y transferencia de tecnología*. El ranking aparece en revista *Estrategia y Negocios*, septiembre, 2000.

c/ Garrido y Gitli, *Inversión mexicana y desarrollo económico en Centroamérica. Competencia y cooperación tecnológica mediante redes regionales*. Universidad Autónoma Metropolitana.

d/ *Ibíd.*

Recuadro 3**ALGUNOS CASOS SIGNIFICATIVOS DE INVERSIÓN LOCAL CENTROAMERICANA**

- Uno de las áreas más exitosas de coinversión centroamericana es la transportación aérea, donde el Grupo Taca ha dado una muestra notable de reorganización estratégica para adaptarse a las nuevas realidades de la competencia regional y mundial.
- Casos igualmente importantes son los de los grupos POMA (hotelería), SIGMA (cajas y empaques), ADOC (calzado), Pollos Campero (cadena de restaurantes), DIANA (alimentos) y PAIZ (supermercados).
- Algunas operaciones locales significativas son la compra del Ingenio Monterroso de Nicaragua por parte del Ingenio Pantaleón de Guatemala, las inversiones del Grupo PAIZ para la producción de mango de exportación, la Cadena Camino Real en el sector hotelero y por Grupo Mariposa en Pepsi de Nicaragua.
- El Banco de la Producción y el Banco del Comercio, ambos de El Salvador, operan en Honduras. El Banco Cuzcatlán, de la misma nacionalidad, compró instituciones financieras en Honduras y Nicaragua y opera en Costa Rica.
- La empresa Dos Pinos, productora de lácteos de Costa Rica, tiene inversiones en Guatemala y El Salvador. El Grupo Corporación de Mercados Unidos tiene inversiones en casi toda Centroamérica.
- El Banco Promerica (Nicaragua) tiene inversiones en Costa Rica y Honduras.
- La empresa Naturas (Honduras) ha realizado inversiones en siembra y procesamiento de tomate en Nicaragua.

IV. LAS POLÍTICAS Y LOS INSTRUMENTOS DE FOMENTO DE LA IED EN CENTROAMÉRICA ⁶³

En el curso de las últimas dos décadas los gobiernos de los países de Centroamérica han realizado modificaciones sustanciales a sus políticas de inversión y una serie de reformas orientadas a desarrollar una nueva estrategia económica. En sus grandes líneas, tal estrategia pone el acento en los mecanismos de mercado, la apertura comercial y la expansión de las exportaciones para lograr una mayor inserción en el mercado internacional, haciendo de la región un destino más competitivo en la fuerte disputa mundial por los flujos de capital global. ⁶⁴

Desde mediados de los ochenta el marco legal de la IED fue reformado, configurando un esquema de incentivos para atraer a los inversionistas. Estas medidas han influido en el tipo de inversión extranjera que ha arribado a la región, reforzando así el estilo de desarrollo que se configura desde entonces. Los cuerpos legales que constituyen el marco de la nueva estrategia son: a) la normatividad general de la IED y b) la legislación diseñada para sectores específicos. En cuanto a la primera, los países han hecho reformas legales para atraer IED, fortalecer las inversiones, las exportaciones y la transferencia de tecnología. La legislación específica se resume en lo que se ha llamado “vacaciones fiscales” para empresas exportadoras. Estos regímenes fiscales han sido la respuesta de la región a la ICC, y juntos han producido una expansión acelerada de la actividad maquiladora y del procesamiento industrial para exportación.

Tradicionalmente, la región centroamericana ha destacado por su liberalismo en materia de IED, de manera que las recientes reformas legales han ensanchado esta tradición de apertura. Los gobiernos han suscrito acuerdos internacionales y bilaterales y perfeccionado sus sistemas de incentivos. Las economías se han abierto a la mayor participación privada en sectores antes restringidos y se ha legislado sobre inversión en sectores específicos como el turismo, las comunicaciones y la energía, entre los más importantes. El mismo proceso de modernización del sector público se ha constituido en mecanismo promotor de inversiones mediante los procesos de privatización de empresas estatales y las concesiones de servicios públicos.

Actualmente los gobiernos de la región se encuentran en negociaciones para crear un Tratado Centroamericano de Comercio de Servicios e Inversión, cuyo capítulo sobre inversiones incluirá los elementos fundamentales de los acuerdos de libre comercio. ⁶⁵ De esta forma, los países centroamericanos contarán con un instrumento legal específico para la inversión regional.

⁶³ Este capítulo se elaboró con base en un estudio preparado especialmente por la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) para este trabajo.

⁶⁴ Esta competencia se produce en un contexto de fuertes asimetrías. Por una parte, los países desarrollados son la principal fuente y destino de sus propias inversiones y, por la otra, los flujos hacia los países en desarrollo han tendido a concentrarse en unos cuantos países. Véase Morán (1999), *Foreign Direct Investment and Development*.

⁶⁵ Los temas fundamentales son: trato nacional, trato de nación más favorecida, requisitos de desempeño, alta dirección empresarial y consejos de administración, reservas y recepciones, transferencias, expropiaciones e indemnizaciones, denegación de beneficios y solución de diferencias.

1. La legislación nacional sobre la IED

Los países centroamericanos han contado con un cuerpo legal y una serie de instrumentos jurídicos para la promoción de la inversión nacional y extranjera desde los años sesenta.⁶⁶ En gran medida estos esquemas fueron diseñados en el marco del MCCA y estuvieron vigentes hasta fines de los setenta. A partir de los ochenta se inició su revisión y creación de nuevos esquemas.

El régimen legal de la IED en Centroamérica es heterogéneo y los cuerpos de leyes nacionales no reflejan un propósito de coordinación para la integración regional. Guatemala⁶⁷ cuenta con nueva ley desde 1998. La Ley del 2000 de Nicaragua⁶⁸ otorga tratamiento nacional a la IED, excepto en materias de seguridad nacional, salud pública y otras áreas previstas en la Constitución de la República. Honduras (1992)⁶⁹ y El Salvador (1999)⁷⁰ incluyen en un mismo marco la inversión nacional y la extranjera. Costa Rica no cuenta con legislación específica y se rige por el Artículo 19 de la Constitución, que garantiza el trato nacional al inversionista extranjero.

De acuerdo con definiciones de principios, el objetivo de estos instrumentos jurídicos es fomentar la inversión extranjera como complemento de la inversión y el ahorro nacionales. Se toma además en consideración su aporte a la generación de empleo, a la transferencia de conocimiento y tecnología y al desarrollo económico y social.

No obstante la existencia de diferencias sustantivas, las leyes de inversión en Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua presentan elementos comunes en los temas de libre transferencia y repatriación de utilidades, trato nacional y no discriminatorio al inversionista extranjero y su inversión, acceso al financiamiento local, ventanillas únicas para simplificar trámites legales y protección a la propiedad. Otros elementos comunes son la solución de controversias, reconocimiento de los compromisos adquiridos por los países en convenios sobre seguros de inversiones, acuerdos para impedir la doble tributación e indemnización en caso de expropiación.

El trato al inversionista extranjero.⁷¹ Todos los regímenes de la región incluyen la cláusula de trato nacional para el inversionista foráneo. Se puede decir lo mismo respecto a la cláusula de nación más favorecida, aunque hay excepciones definidas en los acuerdos de preferencias regionales. Las disposiciones de los acuerdos internacionales prevalecen sobre las leyes locales mas no sobre la Constitución de ninguno de los países. Éstas prevén la hipótesis de expropiación por motivos de interés público previo pago de justa indemnización.

⁶⁶ Véase, SIECA (1978), *Legislación relacionada con el tratamiento de la inversión extranjera en los países centroamericanos*, febrero.

⁶⁷ Ley de Inversión Extranjera. Decreto No. 9-98, Guatemala, marzo 1998.

⁶⁸ Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, Ley No. 344, mayo de 2000, que derogó la Ley de Inversión Extranjera, No. 127 del 19 de junio de 1991.

⁶⁹ Congreso Nacional de Honduras, Ley de Inversión, Decreto No. 80-92, mayo de 1992.

⁷⁰ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, Ley de Inversión Extranjera, Decreto No. 732, diciembre de 1999.

⁷¹ La normativa establece que inversionista extranjero es toda persona física o jurídica legalmente organizada en el exterior que realice inversiones en el país receptor.

Autorización previa y registros. El Código de Comercio de Guatemala establece la obligación de registro con requisitos específicos pero no siempre los aplica. Nicaragua está en el mismo caso. Honduras prevé el registro obligatorio pero no incluye sanciones para el incumplimiento. En El Salvador hay ventanilla única de inversión y registro obligatorio. Costa Rica no tiene registro de inversiones extranjeras.

En general existe consenso entre las autoridades de los países sobre la utilidad de registros nacionales de inversión tanto para la seguridad jurídica del inversionista como para el control estadístico y la toma de decisiones de los gobiernos, sin dejar de mencionar la vigilancia sobre el lavado de dinero y otras actividades ilícitas. Algunos gobiernos consideran deseable un registro centroamericano de inversiones directas.⁷²

Transferencias al exterior. En general, en la región no existen mayores restricciones o limitaciones sobre las transferencias de capital de inversionistas extranjeros al exterior. Sólo Honduras requiere aprobación, la cual se otorga luego de realizar una evaluación sobre el posible impacto de las transferencias sobre la balanza de pagos.

Actividades restringidas. La normatividad en Centroamérica es muy liberal respecto a las actividades de la IED. Las reformas recientes han flexibilizado aún más el acceso de los inversionistas a los diversos sectores de actividad económica. La apertura ha sido particularmente amplia como para permitir la privatización de empresas de energía eléctrica y telecomunicaciones y la concesión de servicios públicos.

El espectro de actividades económicas en que opera la IED es muy amplio, situación que no difiere significativamente de la prevaleciente en otros países latinoamericanos y continentes. Las áreas restringidas son pocas y cada vez menos, aunque distintas en cada país. La información detallada sobre las restricciones se encuentra en el Anexo II.

Tributación. Ante la globalización de los mercados y la creciente competencia internacional, los países de la región han adoptado una serie de reformas tributarias. Éstas han reducido las tasas de impuestos personales y de las corporaciones, a la vez que han ampliado la base tributaria y reducido el número de trámites e impuestos.

No obstante los avances, en el campo de la tributación aplicable a los inversionistas extranjeros, los países de la región presentan una diversidad de regímenes y aplican diferentes tasas. También existen regulaciones específicas distintas, sobre todo las orientadas al sector exportador, y rigen diferentes impuestos a las ganancias y a las transferencias.

Requisitos de desempeño. La política de inversión extranjera de los países de la región ha evitado los llamados requisitos de desempeño tales como el de contenido local para la producción, compromisos de exportaciones, constitución de capitales mixtos, transferencia de tecnología y licencias de tecnología. En las modificaciones introducidas a los marcos normativos en los años ochenta y noventa se ha mantenido un enfoque muy liberal al respecto, a excepción

⁷² El Gobierno de Guatemala está a favor de un registro regional de inversiones extranjeras y de una norma centroamericana para los registros locales.

de las empresas que operan bajo regímenes de promoción de exportaciones vigentes en Costa Rica, Honduras y Nicaragua.⁷³

Esta tradicional liberalidad de la política centroamericana con respecto a la IED ha contrastado con la tradición de otros países en desarrollo. México, por ejemplo, en los años sesenta y setenta impuso requisitos de contenido local para las empresas fabricantes de automóviles, estableciendo un porcentaje de 60% para motores y transmisiones. Brasil fue mucho más exigente al establecer porcentajes de contenido local de 90% y 95% en la fabricación de automóviles con el objetivo de crear una industria automotriz nacional competitiva. En la misma tónica, a fines de los sesenta y principios de los setenta México impuso cuotas de exportación a los fabricantes de autos y, a partir de 1977, el ingreso de firmas extranjeras al mercado mexicano quedó sujeto al aumento de las exportaciones y al cumplimiento de un balance comercial. Este esquema perduró hasta que los fabricantes estadounidenses decidieron en 1979 relocalizar parte importante de su producción automotriz hacia países de bajo costo, en especial a México, para enfrentar la competencia de Japón. Esto tuvo un efecto de arrastre para fabricantes de partes y componentes para autos, que se establecieron también en México.

Los países asiáticos en proceso de industrialización también aplicaron intensamente requisitos de desempeño a la IED. La República de Corea los impuso con cierta severidad al permitir sólo la inversión considerada deseable hasta mediados de los ochenta. Fue a partir de 1984 que liberalizó sus políticas al abrir más sectores industriales a la inversión foránea, simplificar procesos administrativos y autorizar la propiedad extranjera mayoritaria.⁷⁴

2. La legislación sectorial complementaria para la IED

A partir de la segunda mitad de los ochenta, la evolución de la inversión extranjera en la región estuvo fuertemente determinada por la creación de regímenes especiales de fomento. Prácticamente todos los países centroamericanos establecieron o fortalecieron legislaciones específicas para fomentar la inversión en zonas francas o zonas de procesamiento industrial mediante cuantiosos incentivos fiscales. Ello dio lugar a un fuerte crecimiento de la actividad maquiladora en los años noventa, una de las fuentes más dinámicas de empleo no calificado.

a) Zonas francas o de procesamiento industrial

El régimen de zonas francas surgió en Centroamérica en los años setenta bajo el modelo panameño de la Zona Libre de Colón, de carácter eminentemente comercial. Sin embargo, al tomar impulso la ICC a mediados de los ochenta, las zonas francas se transformaron en sedes de industrias maquiladoras. El proceso comenzó en Guatemala, Honduras y Costa Rica; posteriormente, en los años noventa, se incorporaron El Salvador y Nicaragua tras la mejoría de sus condiciones políticas.

⁷³ Véase Morán (1999), *Foreign Direct Investment and Development*.

⁷⁴ En 1984 se revisó el Acta de Inducción de Capital Extranjero para flexibilizar la política de IED. Véase Bark (1991) "Políticas gubernamentales y la inversión extranjera directa en Corea", en *Inversión Extranjera Directa*, Banco Nacional de México.

En la segunda mitad de los noventa ocurrieron cambios relevantes en el régimen de zonas francas al extenderse los incentivos a empresas establecidas en el resto del territorio nacional y permitirse la venta de los productos de las empresas maquiladoras en los mercados locales.

La legislación de zonas francas y de regímenes de importación temporal opera sobre la base de "vacaciones fiscales". Éstas consisten en exenciones fiscales temporales de impuesto sobre la renta, sobre enajenación de bienes inmuebles, de importación y exportación, sobre ventas y municipales. Asimismo, se asegura la repatriación de capital y utilidades y se permite 100% en capital accionario extranjero. Hay que destacar que estos regímenes han ido evolucionando gradualmente en cada uno de los países, atendiendo a las nuevas realidades económicas y a las necesidades de cada uno de ellos.⁷⁵

b) Legislación específica sectorial

Varios países tienen marcos legales ad hoc para fomentar la IED en sectores específicos. Nicaragua tiene la Ley de Incentivos para la Industria Turística,⁷⁶ que exime del pago de impuestos la compra de materiales de construcción, enseres, vehículos y equipo a las empresas del ramo, además de la dispensa temporal de impuestos sobre bienes inmuebles y sobre la renta. La Ley del Medio Ambiente y de Recursos Naturales⁷⁷ establece la obligación de elaborar estudios de impacto ambiental en una diversidad de actividades. Para la explotación de recursos naturales se expidió la Ley Especial de Exploración y Explotación de Hidrocarburos.⁷⁸ Con el propósito de impulsar la inversión privada se reformó la Ley de Incorporación de Particulares en la Operación y Ampliación de los Servicios Públicos No. 210.⁷⁹ En Costa Rica hay leyes para fomentar el turismo y la explotación forestal. En Guatemala hay disposiciones legales para el desarrollo de hidrocarburos, vivienda y asentamientos humanos. En Honduras hay esquemas para la promoción de zonas libres turísticas, forestación, reforestación y protección de bosques.

3. Los tratados bilaterales de inversiones y tratados de libre comercio

Desde mediados de los sesenta los gobiernos de la región han suscrito convenios internacionales de protección recíproca de inversiones, la mayoría de ellos con países occidentales (el Anexo III incluye un listado). A partir de 1995 se suscribieron tratados de libre comercio de tercera generación con disposiciones para facilitar coinversiones. Tratados de este tipo se han firmado

⁷⁵ Véase CEPAL (1999), *Incentivos tributarios, ahorro e inversión en Centroamérica* (LC/MEX/L.407).

⁷⁶ Ley de Incentivos para la Industria Turística No. 306 y su Reglamento, Decreto No.89-99. Gaceta 117, 21 de junio, 1999.

⁷⁷ Ley del Medio Ambiente y de Recursos Naturales No. 217, Decreto 45-94.

⁷⁸ Ley Especial de Exploración y Explotación de Hidrocarburos No. 286 y el reglamento Decreto 43-98, 12 de junio, 1998.

⁷⁹ Ley de Reformas a la Ley No. 210 de Incorporación de Particulares en la Operación y Ampliación de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones, 7 de diciembre, 1995. Reforma al Decreto No. 293, 2 de junio de 1998.

con México, la República Dominicana y Chile.⁸⁰ A fines de 2000, los países de la región se encontraban negociando acuerdos análogos con Panamá, la Comunidad Andina y Canadá.

En los capítulos sobre inversiones, los tratados presentan diversos elementos comunes. En general, la definición del término “inversiones” atiende a un criterio amplio⁸¹ que incluye cualquier tipo de activos —propiedad de pleno derecho o propiedad controlada directa o indirectamente por accionistas— tales como bienes muebles e inmuebles y los derechos sobre ellos, acciones y participaciones, créditos relacionados con la inversión, contratos, concesiones, derechos de propiedad intelectual y de autor y, en algunos casos, la renta o rendimientos de la inversión. En ciertos convenios se excluyen los pasivos que resulten de contratos comerciales y las obligaciones del Estado. Las ganancias, rentas o utilidades se definen como las sumas obtenidas de una inversión en un período determinado, tales como las participaciones en los beneficios, los dividendos, los intereses, los derechos de licencias y otras remuneraciones.

En general prevalece el principio de retroactividad en beneficio de las inversiones previas, no sobre controversias remanentes ni sobre litigios directamente vinculados con hechos anteriores a la entrada en vigor de los acuerdos y las nuevas leyes.⁸² En algunos casos se establece que cada parte protegerá dentro de su territorio las inversiones de la otra parte.⁸³ Los términos de los tratados entre países relativos a las inversiones coinciden en gran medida con los de las leyes nacionales sobre IED. Prevalece el criterio de trato justo, la plena protección y seguridad y el trato no discriminatorio para inversión e inversionista,⁸⁴ esto es, que los inversionistas externos y sus inversiones serán considerados iguales que los nacionales. En caso de pérdidas por motivos de guerra y estados de emergencia se establece el derecho a indemnización con criterio equitativo para las partes perjudicadas.

En relación con el empleo algunos tratados excluyen el requisito de que los cargos de alta gerencia sean ocupados por nacionales del país receptor de la inversión. Esta posibilidad es admitida en el caso de juntas directivas con el fin de no entorpecer la capacidad de control del inversionista.

⁸⁰ En el caso de Chile, los cinco países centroamericanos incorporan los BITS firmados con ese país en el año 1996.

⁸¹ Se define persona física como el ciudadano de uno de los países (nunca de ambos) según las leyes de la parte respectiva; personas morales son los entes contratantes, uno de los cuales es la empresa propietaria o controladora de la inversión.

⁸² El término “territorio” designa el territorio de cada país signatario, incluyendo el mar territorial y las zonas marítimas adyacentes a su límite exterior y sobre las cuales cada país ejerza soberanía o jurisdicción de acuerdo con el derecho internacional.

⁸³ Normalmente se estipula un período para el alcance de la retroactividad.

⁸⁴ Las cláusulas de trato nacional y nación más favorecida no son sólo normativas sino comparativas. Por eso algunos sostienen que sólo son aplicables en “circunstancias comparables”, esto es, el trato a firmas extranjeras podría ser distinto que el trato a las nacionales si las situaciones en los países respectivos no fueran comparables. Este detalle es relevante para los casos de empresas medianas y pequeñas que reciben en sus países ciertas concesiones que no sería razonable extender a la inversión externa, que generalmente es hecha por grandes empresas. La cuestión de las “circunstancias comparables” fue debatida en el marco de las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

Constituyen excepciones al trato no discriminatorio los tratados regionales de preferencias comerciales y los acuerdos para evitar la doble tributación. Algunos acuerdos exceptúan también los servicios aduaneros, radio y telecomunicaciones, banca y seguros.⁸⁵ Asimismo, se exceptúan los subsidios que, por definición, no pueden extenderse al capital extranjero; cualquier otra actividad que resulte incompatible con el convenio,⁸⁶ y los asuntos relacionados con la seguridad nacional, orden público y otros como las inversiones en industrias culturales.⁸⁷

a) Requisitos de desempeño. Los convenios de protección de inversiones suscritos con Canadá, los Estados Unidos y Perú excluyen la imposición de requisitos de desempeño a la inversión externa. En algunos casos tampoco se establecen requisitos de desempeño para la obtención de algún tipo de subsidio. Este tipo de distorsiones a la inversión negociadas en el marco de la OMC generalmente incluyen: tarifas y restricciones cuantitativas a las importaciones, restricciones voluntarias a la exportación y comercio administrado sectorialmente, acuerdos regionales preferenciales, reglas de origen, zonas de procesamiento de exportaciones, control de exportaciones, financiamiento de exportaciones y normas nacionales.

b) Transferencias. En todos los convenios se establece la libertad de transferencia irrestricta de las inversiones, del capital y de las sumas adicionales necesarias para su mantenimiento y desarrollo, de las ganancias de las mismas, los pagos de contratos, indemnizaciones, regalías y honorarios, el producto de la venta o liquidación total o parcial de la inversión, etc.⁸⁸ Se admite la posibilidad de tomar medidas restrictivas para evitar acciones fraudulentas o para hacer efectivo el cumplimiento de decisiones judiciales u obligaciones fiscales y se establecen, en algunos convenios, excepciones en caso de crisis de balanza de pagos.

c) Expropiaciones. En términos generales, se establece que las inversiones no serán nacionalizadas o expropiadas salvo en caso de utilidad pública, sobre la base de un proceso legal, no discriminatorio y con pago de indemnización. En este caso, la indemnización deberá ser justa, expedita y correspondiente al valor de la inversión.

⁸⁵ El tema de la inadecuación del criterio de trato nacional en sectores con restricciones a la inversión externa se puede encarar acordando una lista anexa de excepciones parciales, temporales o totales.

⁸⁶ Las actividades y sectores exceptuados generalmente se especifican en un anexo y se establece para ellos la cláusula de invalidez.

⁸⁷ Por industrias culturales se entienden las siguientes actividades: a) publicación, distribución o venta de libros, revistas, periódicos o diarios impresos o de lectura a máquina con excepción de la actividad e impresión o composición gráfica; b) la producción, distribución, venta, exhibición, filmación o grabación en video; c) la producción, distribución, venta o exhibición de grabaciones musicales de audio o video; d) publicación, distribución o venta o exhibición de piezas musicales impresas o en forma legible a máquina; e) radiocomunicaciones en que las transmisiones estén destinadas a la recepción directa por la población en general, en todas las empresas de radio, televisión o emisión por cable y en todos los servicios de redes satelitales.

⁸⁸ Algunos convenios regulan también las rentas en especie.

d) Solución de controversias entre partes contratantes. En general se establece que las diferencias deben resolverse en forma amigable. En caso de no acuerdo, cualquiera de las partes podrá someter el litigio a un tribunal arbitral ad hoc.⁸⁹

e) Solución de controversias entre una parte contratante y un inversionista. Los acuerdos apuntan en general a que las diferencias⁹⁰ deben resolverse de manera amigable. En caso contrario, el inversionista podrá acudir a: los tribunales del país donde se realizó la inversión, el arbitraje internacional —en cuyo caso la controversia puede ser llevada al Centro Internacional de Arreglos de Diferencias que administra el Banco Mundial (CIADI)—, la Convención de las Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales (UNCITRAL), o en su defecto, constituir un tribunal arbitral.⁹¹

f) Requisitos referidos al medio ambiente y al trabajo. En algunos convenios se establece que las medidas unilaterales adoptadas por una de las partes para la protección del medio ambiente, siempre y cuando guarden coherencia con el convenio, no constituirán “impedimento”. También se establece que la “degradación de estándares” laborales o medio ambientales no debe ser una herramienta de promoción de inversiones.

g) Formalidades especiales y requisitos de información. Generalmente se incluyen formalidades especiales para el establecimiento de inversiones, tales como que las inversiones se constituyan conforme a la legislación vigente sin menoscabo de la protección otorgada y la obligación de proporcionar información rutinaria de la inversión con fines de información y estadísticas. La parte contratante protegerá la información confidencial de cualquier divulgación que pudiera afectar a la situación competitiva de la inversión o del inversionista.

⁸⁹ Las partes están en libertad de acordar cualquier otro tipo de mecanismo en lo que a esta cuestión se refiere.

⁹⁰ En los convenios suscritos por los Estados Unidos el litigio puede plantearse en la etapa previa al establecimiento o autorización de la inversión.

⁹¹ En ocasiones se establece que el tribunal sólo podrá otorgar resarcimiento de los daños pecuniarios más intereses y restitución de la propiedad, que también podrá pagarse en forma pecuniaria.

V. RESULTADOS PRINCIPALES DE LA ENCUESTA A EMPRESAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA

La estrategia económica que los países centroamericanos empezaron a adoptar desde los años ochenta tiene como objetivos principales la atracción de inversión extranjera y la expansión del sector exportador no tradicional para generar más empleos y beneficiarse de la transferencia de tecnología y nuevos conocimientos.

A más de una década de experiencia, surgen diversas interrogantes: ¿Qué diferencias hay entre la IED de hoy y la del pasado? ¿Qué estrategias y orientación han adoptado las empresas extranjeras en sus operaciones? ¿Qué actitudes asumen y qué relaciones despliegan en el contexto económico en que operan? ¿Qué correspondencia hay entre los objetivos nacionales y el impacto de la IED en la práctica? ¿Qué relación existe entre los esfuerzos para fomentar la IED y el aumento efectivo de los flujos en la región?

Para conocer la respuesta a estas interrogantes se realizó una encuesta entre empresas extranjeras de los cinco países de la región a fines de 2000 y principios de 2001. En esta sección se describen sus principales resultados. Conviene precisar las limitaciones y alcances de un ejercicio de esta naturaleza.

1. Características de la encuesta y sus limitaciones

Como ya se comentó, no obstante el progreso en la cobertura y calidad de la información estadística de la IED en la región, persisten lagunas de información relevante. Es común que los gobiernos sólo capten los flujos de inversión inicial y no conozcan los acervos de capital de las empresas ni registren movimientos posteriores tales como utilidades reinvertidas y pasivos con la casa matriz. Por ello no es inusual que se recurra a indicadores indirectos para estimar la evolución global de las inversiones. Una conclusión de esta evaluación es que resulta muy probable que las cifras de IED en la región estén subestimadas.

En los últimos años las instituciones responsables de la medición de flujos de IED han aplicado encuestas para mejorar la información sobre balanza de pagos de sus respectivos países. Pero la información detallada de las características de esas inversiones, principalmente en lo que se refiere a operación y gestión de los negocios, es escasa. Por esta razón se consideró necesario aplicar una encuesta propia entre empresarios extranjeros de la región.

La primera tarea fue determinar el universo de empresas con capital extranjero que operan en el área. Esta tarea, en sí compleja y laboriosa, hizo necesario verificar la información disponible en cada país. Con este fin se realizaron visitas a instituciones gubernamentales, asociaciones empresariales, instituciones privadas de fomento a la inversión y fundaciones y

organizaciones que realizan investigación económica.⁹² De este modo se obtuvo un panorama bastante aproximado del universo de empresas extranjeras no maquiladoras en la región, cuyo número se estimó en 1 143.

El cuadro 21 detalla la distribución del total de empresas por país a fines de 2000. Es de notar que casi dos terceras partes están establecidas en Guatemala y Costa Rica; el tercio restante se distribuye entre El Salvador, Honduras y Nicaragua.

Cuadro 21

CENTROAMÉRICA: EMPRESAS EXTRANJERAS

País	No. de empresas	Participación (porcentajes)
Centroamérica	1 143	100.0
Costa Rica	354	31.0
El Salvador	184	16.1
Guatemala	371	32.5
Honduras	134	11.7
Nicaragua	100	8.9

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de información oficial y de organismos privados.

Una vez estimado el universo de empresas se seleccionó una muestra con el criterio de mantener la representatividad de la distribución regional, de los sectores de actividad económica y del tamaño de las empresas. Asimismo, se diseñó un cuestionario para la encuesta, el cual incluyó preguntas sobre las principales variables económicas y financieras de las empresas, características de producción y mercados de destino. También se indagó sobre sus conductas y opiniones sobre temas específicos.⁹³ Así, se logró recabar información completa de 44 empresas en los cinco países centroamericanos, es decir, un tercio de la selección original.⁹⁴

Este resultado constituye en sí mismo un indicador del ambiente de relativa desconfianza que prevalece en algunos países y en ciertos ámbitos empresariales para proporcionar información de utilidad pública y privada.

Aunque la información recabada difícilmente puede extrapolarse a todas las empresas extranjeras de la región, sus datos brindan elementos para estimar características y tendencias.

⁹² La investigación de campo en los cinco países estuvo a cargo de funcionarios del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) y del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

⁹³ El diseño del formato de la encuesta y la definición de criterios para su aplicación estuvo a cargo de la CEPAL.

⁹⁴ El proceso de distribución del formulario y recopilación de respuestas fue ejecutado por funcionarios del BCIE en los cinco países de la región.

Los resultados que se reseñan a continuación deben interpretarse, pues, como apreciaciones de carácter general. A pesar de estas limitaciones, la información es al menos suficiente para sugerir hipótesis de trabajo, identificar áreas que requieren estudios a mayor profundidad y definir temas para estudios futuros.

2. Los resultados de la encuesta

La información se dividió en las siguientes siete secciones:

- a) Información general de las empresas
- b) Operaciones productivas
- c) Fuentes de financiamiento
- d) Destino de las ventas
- e) Decisiones de localización
- f) Factores adversos al desempeño
- g) Importancia de los tratados comerciales

a) Información general de las empresas

De las empresas encuestadas, 57% se constituyó antes de 1990 y el resto después.⁹⁵ El año 1990 se considera un punto de inflexión en la región porque marca la ruptura entre dos épocas económicas que definieron dos “ambientes de inversión” muy distintos. Al encuestar a ejecutivos de empresas establecidas antes y después de ese año, se recogieron opiniones sobre ambos ambientes.

En 56% de los casos la inversión fue realizada para crear una nueva empresa, poco más de un tercio mediante la adquisición de empresas existentes. Es decir, más de la mitad de las inversiones significaron el arribo de capital fresco. La modalidad de adquisiciones, característica de la IED a escala global en los noventa, también se ha practicado en la región, y en proporción no menor.⁹⁶

La composición del capital de las empresas extranjeras incluidas en la muestra presenta un patrón definido. En promedio, 85% del capital fue aportado por inversionistas extranjeros y el 15% restante por nacionales. Este indicador sugiere con fuerza que el patrón tradicional de asociación entre nacionales y extranjeros en la región no se ha modificado.

Se pudo corroborar también que en los años noventa se produjo una importante diversificación del origen de las inversiones. Una alta proporción de empresas (43%) sigue siendo de procedencia estadounidense; en segundo lugar están las inversiones latinoamericanas

⁹⁵ Quizás el acontecimiento clave de esta fecha simbólica para la región sea el cambio pacífico de gobierno en Nicaragua a través de un proceso electoral sancionado por la comunidad internacional. La elección puso fin a un largo periodo de enfrentamientos bélicos en el país.

⁹⁶ En la literatura económica reciente la modalidad de adquisiciones se identifica generalmente como mero instrumento para la sustitución de propietarios de activos.

(29%), incluyendo las procedentes de México y de la propia Centroamérica; en tercer lugar está la inversión europea con 19%; el 8% restante proviene de otros países.

Las empresas de la muestra registraron un desempeño muy dinámico durante el período 1995-1999, puesto que incrementaron en forma significativa el capital suscrito y pagado, las utilidades retenidas y las cuentas con la casa matriz. Las ventas de productos finales también aumentaron. La clasificación de las empresas en cinco sectores de actividad (primario, manufacturero, intermediación financiera, servicios básicos y otros servicios) proporcionó información relevante sobre el monto de las inversiones. Las empresas que registraron el mayor monto de capital social fueron las del sector primario y los servicios básicos con un promedio de 19 millones de dólares por empresa. Siguen en importancia las manufactureras con un promedio de 11 millones de dólares. Las empresas de intermediación financiera y de otros servicios registraron el monto menor al promediar poco más de 7 millones de dólares por empresa.

b) Operaciones productivas

En los años noventa se registró una marcada preferencia de la nueva inversión hacia el sector de los servicios. Esta tendencia contrasta con la observada en los años sesenta y setenta, cuando la preferencia se inclinaba hacia la industria manufacturera. Las empresas de la muestra reflejan esta tendencia. El cuadro 22 detalla la distribución sectorial de las empresas que respondieron a la encuesta.

Cuadro 22

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS DE LA ENCUESTA

Sectores	No. de empresas	Porcentaje del total
Total	44	100.0
Sector primario	9	20.5
Industria manufacturera	8	18.2
Construcción	1	2.3
Servicios básicos	5	11.3
Intermediación financiera	10	22.3
Otros servicios	10	22.7

Fuente: CEPAL.

En cuanto a la procedencia de los insumos, las empresas de la muestra (sin tener en cuenta los intermediarios financieros) adquieren localmente 35.9% de ellos en promedio; el resto es adquirido en el exterior. Este porcentaje está fuertemente sesgado por el alto contenido de compras de las empresas del sector primario, las cuales adquieren 42% de sus insumos en el mercado interno. Las empresas manufactureras, en cambio, adquieren sólo 23% de sus insumos localmente. Los Estados Unidos siguen siendo el principal país de origen de los insumos importados con 61.6%, seguido de América Latina con 11.6%, la Unión Europea 8.5%, otros

países 12.6% y México 2.5%. Las empresas del grupo “otros servicios” adquieren 90% de sus insumos en el mercado interno.

El promedio de ocupación por empresa es de 605 personas. La cifra encubre, sin embargo, un rango muy amplio de ocupaciones, ya que la muestra incluye empresas pequeñas (20 empleados), medianas (200 empleados) y muy grandes (más de 4 000 empleados). La clasificación de las empresas en cuatro cuartiles arrojó la información que se detalla en el cuadro 23.

Cuadro 23

EMPLEO EN LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

Porcentaje de las empresas	Cantidad de personas empleadas
25	Entre 20 y 90
25	Entre 108 y 180
25	Entre 185 y 422
25	Entre 425 y 4 829

Las empresas del sector primario son las que muestran la mayor capacidad de empleo, ya que ocupan cerca de 2 000 trabajadores en promedio. Le siguen en importancia las empresas del grupo “otros servicios” con 565, las empresas manufactureras con 369, los intermediarios financieros 244 y los servicios básicos 80.

Si se utiliza el concepto “capital social” como indicador de la intensidad de capital por trabajador, el panorama resulta muy heterogéneo. En las empresas de servicios básicos alcanza 246 000 dólares por persona ocupada; en las manufacturas y la intermediación financiera un poco más de 30 000 dólares por persona; en otros servicios 12 000 dólares y en las empresas del sector primario casi 10 000 dólares.

En cuanto a la estructura de la ocupación se encontró que los nacionales de nivel ejecutivo representan 8% del empleo total, los administrativos 31% y los operarios 61%. En relación con el nivel educativo de los operarios, el 63% cursó escuela primaria y secundaria técnica, y el 37% restante estudios de bachillerato y universitarios.

La mayoría de las empresas ha impartido cursos de capacitación a los trabajadores. Con relación al adiestramiento del trabajador in situ, las empresas realizaron 54 horas de capacitación al año en promedio. La distribución de las empresas en cuartiles de acuerdo con el número de horas de capacitación interna se presenta en el cuadro 24. Un 83% de las empresas ha impartido cursos de capacitación al establecerse en el país, 73% los ha impartido en el proceso productivo y 66.7% ha dado capacitación de seguridad en el trabajo.

Cuadro 24

HORAS DE CAPACITACIÓN AL AÑO

Horas/año	Porcentaje de las empresas encuestadas
Hasta 11 horas	28.6
De 15 a 24	21.4
De 24 a 44	25.0
De 50 a 546	25.0

Una alta proporción de las empresas encuestadas (más de 75% de 33 empresas que validaron la pregunta) no ha realizado ninguno de los procedimientos de controles de calidad internacionalmente reconocidos (ISO 9000, ISO 14000, QS 9000, entre otros). Esta información podría indicar que las presiones de la demanda sobre los productos de Centroamérica no son lo suficientemente fuertes como para imponer a las empresas los estándares globales de calidad.

Una característica de las empresas de la muestra es que llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo como parte de sus operaciones regulares. De ellas, 66% declaró haber realizado alguna de estas actividades por iniciativa propia o en asociación con la casa matriz; 22% dijo haber establecido vínculos con instituciones nacionales de investigación.

Con excepción de los intermediarios financieros, en los cuatro sectores de actividad restantes se realizan actividades de investigación y desarrollo. Esto ocurre con mayor frecuencia en las empresas del sector primario, ya que 67% de ellas declara realizar alguna actividad de este tipo. El porcentaje en las empresas de servicios básicos es 33% y en las empresas manufactureras 20%.

Para verificar esta información se llevó a cabo una indagación complementaria con algunas de las empresas. Las exportadoras de productos agrícolas mencionaron que participan en investigaciones de genética dirigidas por la casa matriz. Entre sus líneas de investigación mencionaron: adaptación de semillas al tipo de suelo, nuevos métodos de cultivo, control de calidad y uso de materiales plásticos y sistemas de empaque para la protección del producto.

Algunas empresas fabricantes de alimentos afirmaron realizar actividades de investigación y desarrollo para crear nuevos productos en los países de la región en coordinación con sus casas matrices. Una empresa fabricante de galletas, en alianza con el gobierno local, realiza investigaciones para lanzar al mercado una galleta enriquecida. Otro caso es el de una empresa embotelladora de refrescos que investiga para el reciclado de envases y está tomando medidas ambientales para el tratamiento de aguas residuales.

La encuesta permitió constatar que, en general, la subcontratación de empresas locales está poco desarrollada en la región. Excluyendo al sector financiero, sólo 18% de las empresas de la encuesta acude a esta fórmula. Cabe advertir que este indicador está influido por las empresas

del sector primario, que manifiestan un índice de subcontratación muy superior al resto; en los otros sectores, incluyendo el manufacturero, el índice es muy bajo.

c) Fuentes de financiamiento

Las empresas extranjeras financian sus operaciones y planes de expansión mediante recursos propios y ajenos y a través de los mercados financieros internos y externos. Sólo 9% de las empresas declaró financiar sus operaciones y planes de expansión con recursos propios o de la casa matriz; un 63.6% declaró utilizar combinaciones de recursos de los mercados interno y externo con recursos propios y de la casa matriz. La mayoría de las empresas afirmó que utilizaba regularmente el crédito de proveedores nacionales y extranjeros, usualmente a tres meses plazo.

Casi dos terceras partes del crédito contratado en el mercado nacional y extranjero son de corto plazo. Claramente, el costo del dinero local es mayor que el de los mercados externos. La tasa de interés promedio del crédito en dólares a corto plazo en el mercado nacional es de 14%. A fines de 2000 el financiamiento en el exterior (principalmente en los Estados Unidos) tenía una tasa de interés de 6.67% con un máximo de 13.5%. El crédito local de largo plazo se obtuvo a una tasa promedio de 14% (con un máximo de 27%), mientras que la tasa de financiamiento externo de largo plazo era de 5.8%.

d) Destino de las ventas

Los resultados de la encuesta sugieren que en los años noventa no se modificó el principal objetivo de las empresas extranjeras en cuanto a sus decisiones de localización en Centroamérica. El mercado interno continuó siendo el objetivo principal de la inversión, seguido por el mercado del resto de los países de la región. Este rasgo de la IED persiste desde la creación del MCCA.

En promedio, las empresas de la muestra destinaron 65.5% de su producción al mercado local y 34.5% al mercado externo, principalmente al mercado regional. En este aspecto cabe distinguir dos grupos de empresas, uno orientado al mercado interno (servicios financieros, construcción, servicios básicos y otros), y otro que realiza exportaciones, compuesto sobre todo por las de los sectores manufacturero y agrícolas, destacando en estas últimas las empresas que destinan la mayor parte de su producción a los mercados extrarregionales.

Las empresas del sector primario destinaron 90% de sus ventas al mercado externo, principalmente a los Estados Unidos y a la Unión Europea, y el resto se dirigió al mercado centroamericano, Costa Rica y Nicaragua, principalmente. El promedio de ventas por empresa en este sector fue de 16 millones de dólares.

En el sector manufacturero el promedio de ventas por empresa fue de 52 millones de dólares, distribuidas en un rango que va de 52 000 dólares a 199 millones de dólares, 70.5% en el mercado interno y el resto en el mercado externo, lo cual significa un promedio de 15.3 millones de dólares por empresa. Dos tercios de las ventas se destinaron al mercado centroamericano según la distribución siguiente: 31% a Costa Rica, 22% a Nicaragua y Guatemala, 14% a

El Salvador y 10% a Honduras. Las ventas a mercados fuera de la región fueron: la mitad a América Latina, 25% a los Estados Unidos y el resto a otros países.

e) Decisiones de localización

Los principales factores que determinaron las decisiones de inversión de las empresas de la muestra resultan congruentes con lo señalado en el párrafo anterior. Para 65% de las empresas el acceso al mercado nacional es el factor más importante o relevante.

En cambio, el acceso al mercado estadounidense es un factor importante sólo en 34% de los casos, mientras que el acceso a otros mercados lo es para 30%. El acceso al mercado mexicano es una razón de peso para 18% de las empresas.

Casi la mitad de las empresas consideró originalmente la posibilidad de realizar la inversión en un país distinto del que finalmente eligieron. Un alto número de empresas (21) analizó algún otro país latinoamericano antes de optar por un país centroamericano. Por otra parte, nueve empresas consideraron candidata a Nicaragua antes de cambiar de opinión; ocho empresas tuvieron como candidatos a Costa Rica, El Salvador o Guatemala como destinos de inversión antes de cambiar su elección final. Finalmente, seis empresas consideraron la posibilidad de instalarse en Honduras y no lo hicieron.

Los factores que las empresas consideraron para decidir su localización se pueden clasificar en tres grupos. En un primer grupo destacan con fuerza los factores de la estabilidad política y social y la calidad del ambiente económico. Estos factores frecuentemente se mencionan en la literatura económica como factores relevantes en las decisiones de localización de las empresas transnacionales.⁹⁷

El segundo grupo incluye: costo y disponibilidad de mano de obra, dotación de infraestructura y política de desregulación y apertura hacia la IED, factores relevantes para más de la mitad de las empresas.

El tercer grupo incluye factores que aparentemente tendrían menor peso, entre ellos: la calidad de vida para los cuadros directivos, la política oficial de promoción de las inversiones extranjeras y la disponibilidad de insumos locales (véase el cuadro 25).

⁹⁷ Véase Morán (1999) y Jun y Singh (1996), "The determinants of foreign direct investment in developing countries", en UNCTAD: *Transnational Corporations*, Vol. 5, N° 2, agosto.

Cuadro 25

**FACTORES DE MAYOR PESO EN LAS DECISIONES DE
LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS**

Factores (muy importantes y relevantes)	Porcentaje de empresas
Estabilidad política y social	82.5
Ambiente económico	80.0
Costo y disponibilidad de mano de obra	65.8
Infraestructura física	55.0
Política de desregulación y apertura a la IED	50.0
Calidad de vida de los directivos	45.0
Política de promoción de IED	42.0
Disponibilidad de insumos locales	34.0

En cuanto a los incentivos otorgados a la IED, 58% de las empresas considera que su decisión de inversión no se hubiera modificado en ausencia de incentivos gubernamentales. Esto significa que fueron otros los factores de mayor peso en las decisiones. Los incentivos están diseñados para las empresas que exportan fuera de la región, en particular las maquiladoras. Las empresas que consideraron importantes los incentivos gubernamentales para su decisión de localización señalaron como relevantes los siguientes:

Incentivos	Porcentaje de las empresas
- Tributarios	63
- Subsidios a la exportación	45
- Subsidios a la mano de obra	34
- Otros subsidios	14

f) Factores adversos al desempeño de las empresas

El cuadro 26 detalla la opinión de los inversionistas extranjeros sobre temas que frecuentemente son parte de la agenda política de creación de un ambiente amigable para la IED, a la vez que han sido parte de la preocupación que constantemente manifiestan los sectores empresariales de los países centroamericanos.

Cuadro 26

**FACTORES ADVERSOS A LA COMPETITIVIDAD
DE LAS EMPRESAS**

Factores (muy importantes o relevantes)	Porcentaje de empresas
Calidad del marco legal	80.0
Trámites gubernamentales	77.5
Credibilidad de los compromisos del gobierno	75.0
Cultura de trabajo	40.0
Regulaciones laborales	41.0
Suministro de bienes y servicios	41.0

La encuesta recabó la opinión de las empresas en torno a la calidad del ambiente económico, político y social de sus actividades. Esta opinión constituye una importante fuente de información para los inversionistas extranjeros potenciales, y puede llegar a influir sensiblemente las decisiones de localización de nuevas inversiones.

Las opiniones se dividen en dos segmentos de diferente grado de importancia. Definitivamente, un grupo de factores de alta relevancia está relacionado con la pertinencia del marco legal, los trámites gubernamentales y la credibilidad de los compromisos del gobierno. Más de 75% de las empresas de la encuesta consideran que estos elementos son fundamentales para el desarrollo de sus actividades productivas. Elementos característicos de este grupo son los procesos jurídicos, el respeto a los derechos de propiedad en sus diversas formas, la eficiencia de los procesos administrativos y la calidad de los servicios de las instituciones públicas, los cuales definen las reglas de las relaciones entre empresas e instancias gubernamentales. Esta percepción contrasta con el reconocimiento de avance logrado por las autoridades en otros ámbitos de la política de atracción de IED como la apertura y la desregulación.

Un segundo grupo de factores que afectan a la competitividad de las empresas en la opinión de las firmas encuestadas y que parece tener menor importancia relativa incluye: las regulaciones laborales (41%), el suministro de bienes y servicios (41%) y la cultura del trabajo (40% de las empresas).

g) Importancia de los acuerdos de libre comercio

Para el conjunto de empresas entrevistadas, los tratados de libre comercio y otros acuerdos similares no tienen gran relevancia. Esta circunstancia resulta congruente con el hecho de que estas empresas están orientadas al mercado interno o al regional, la mayoría de ellas en el sector de los servicios.

Una proporción mayoritaria de las empresas encuestadas (77%) considera que los acuerdos internacionales de comercio firmados por el país anfitrión no han influido en el volumen ni en la orientación de sus operaciones. Para 67% de las empresas esos acuerdos no modifican sus planes de expansión, en tanto que para 77% no afectan a sus decisiones de adquisición de maquinaria y equipos.

Esta circunstancia es relevante puesto que 62% de las empresas manifestó tener planes de expansión a mediano plazo. La mayoría de estos planes (62%) se refieren a la ampliación de la capacidad instalada sin modificar la orientación hacia al mercado interno. Sobresale el hecho de que 80% de las empresas que espera seguir produciendo para el mercado centroamericano tendrá como destino Honduras y Nicaragua, 60% también exportará a Costa Rica, 40% a Guatemala y el 20% a El Salvador.

De las empresas encuestadas, 38% destinará sus productos al mercado extrarregional, destacando las del sector primario. En 85% de los casos el aumento de las ventas será para los Estados Unidos y Canadá, y 37% para Europa y el Caribe.

VI. PAPEL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL DESARROLLO DE CENTROAMÉRICA

1. Introducción

El objetivo de este capítulo es examinar algunos aspectos del papel de la inversión extranjera directa (IED) en el desarrollo económico de Centroamérica en el contexto de la estrategia que los países de la región empezaron a adoptar en la segunda mitad de los años ochenta.

En el curso de las dos últimas décadas, la IED ha adquirido creciente importancia para los países en desarrollo como fuente sustituta de capital externo luego de la crisis de deuda y la reducción del crédito comercial en la primera mitad de los ochenta.⁹⁸

De esta suerte y de cara al proceso de globalización se ha generalizado una concepción de la IED como potencial locomotora del desarrollo por su contribución a la expansión de las exportaciones y a la transferencia de tecnología. Este enfoque ha sido influido por la experiencia de varios países asiáticos en los que la IED ha tenido un papel crucial en el crecimiento de las exportaciones y el desarrollo tecnológico. En la crisis financiera asiática de 1998, la IED ratificó su importancia como fuente de capital externo.⁹⁹

Los países centroamericanos no han sido ajenos a estas tendencias globales. La atracción de IED se ha vuelto para ellos elemento de gran relevancia en las estrategias de desarrollo económico y modernización.¹⁰⁰ Esto se materializó en la reanudación de los flujos de IED en los noventa después de su retracción en la década crítica de los ochenta. Tres conjuntos de factores explican esta reanudación: el fin de los conflictos armados y el consecuente fortalecimiento de la democracia; la progresiva estabilización macroeconómica y la reactivación del crecimiento; y las reformas estructurales que abrieron las economías a los flujos de comercio e inversión.

2. La contribución de la IED al desarrollo económico

Existe consenso respecto de que el libre flujo de comercio e inversiones internacionales puede representar un papel crucial en el desarrollo económico. La IED hace aportes sustantivos en la forma de flujos de capitales y de recursos tecnológicos que incluyen experiencia administrativa, capital humano, tecnologías de producto y de proceso y canales de distribución.

⁹⁸ Jun y Singh (1996).

⁹⁹ Thomsen (1999).

¹⁰⁰ Véanse por ejemplo las consideraciones de la Ley de Inversiones de El Salvador, octubre de 1999, Decreto N° 732 y la Ley de Inversiones de Honduras, Decreto 80-92, 1992.

a) La IED y el financiamiento del desarrollo

Una de las formas en que la IED contribuye al desarrollo económico es el financiamiento de la inversión. Este concepto de transferencia "pura" de capital alude a los movimientos de capital de los países avanzados hacia los países en desarrollo, donde el capital es el bien más escaso. Estos capitales fluyen por diversos canales y tienden a establecerse indefinidamente, por lo que los países huéspedes los consideran vehículos privilegiados de inversión frente a otras formas más volátiles como la inversión de cartera.

La IED contribuye a elevar el ahorro para la formación de capital y alivia la restricción impuesta al crecimiento por la escasez de divisas. En suma, la IED aporta recursos externos complementarios a los esfuerzos nacionales de ahorro e inversión.

Esta contribución se describe en la ecuación siguiente:

$$IT = Id + If$$

donde IT es la inversión total, Id es la inversión local e If la inversión extranjera, la cual aparece como adición neta al acervo de capital de los países en desarrollo.

La importancia de este aporte de la IED puede apreciarse en el más simple de los modelos de crecimiento económico, el desarrollado por Solow (1965) en el marco de la teoría neoclásica. En este modelo el énfasis cae en el proceso de acumulación de capital como determinante del crecimiento económico. La especificación de la función de producción básica pone de relieve esa relación:

$$(1) \quad Y = A K^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

donde Y se refiere a la producción, A al estado de la tecnología, K al stock de capital físico y L a la fuerza de trabajo empleada. Para una tecnología A y una fuerza de trabajo L , la mejora en el producto por habitante se debe a aumentos en el coeficiente de capital por trabajador. Si (1) se divide en L se obtiene la expresión:

$$(2) \quad (Y/L) = (K/L)^{\alpha}$$

El crecimiento económico ocurre entonces a causa de la expansión de la cantidad de máquinas, equipos, bienes duraderos, mejoras a la tierra y a la infraestructura por trabajador. Esta expresión permite explicar el hecho de que una economía con bajo nivel de ingreso por habitante se caracterice, entre otros factores, por una escasa dotación de capital por trabajador.¹⁰¹

¹⁰¹ Conviene tener presentes los supuestos de este modelo ya que arrojan luz sobre la naturaleza del proceso de acumulación. Uno de ellos se refiere a los rendimientos constantes a escala, es decir, que el crecimiento económico ocurre sólo por la expansión de los bienes de capital por trabajador. Otro supuesto es que la transferencia de tecnología se asume como estática y exógenamente dada. Véase Argoloña A., C. Gómez y F. Mochón, *Macroeconomía Avanzada II*, McGraw Hill/Interamericana de España, 1997.

En perspectiva global, son los países avanzados (los países más ricos de la OCDE) los que concentran la más alta proporción de ingreso y egreso de IED (OCDE, 2000).¹⁰² En estos países, sin embargo, la función principal de la IED no es la transferencia de capital como complemento de la inversión interna porque su monto es pequeño en comparación con el nivel de formación bruta de capital fijo, mientras que el saldo neto de IED (entradas menos salidas) parece no afectar significativamente a la inversión total. En estos países la IED constituye más bien un mecanismo de transferencia de propiedad y tecnología a través del cual las empresas menos eficientes pasan a manos de propietarios más eficientes. El auge actual de las fusiones y adquisiciones parece reflejar esta tendencia. En tales condiciones, la IED tiende a funcionar como instrumento para mejorar la eficiencia productiva.¹⁰³

En los países en desarrollo, en cambio, la IED tiene una importancia cuantitativa mayor. Su aporte a la formación de capital puede representar una proporción relativamente elevada del total, complementando significativamente el ahorro y la inversión locales. Ejerce además un efecto indirecto como detonador de la inversión doméstica, según el fenómeno conocido como *crowd in*. Éste alude a las inversiones domésticas que establecen vínculos “hacia delante” o “hacia atrás” de las actividades generadas por la IED. Sin embargo, la IED puede tener también el efecto contrario, *crowd out*, cuando desplaza a inversionistas locales, bloquea sus oportunidades futuras o acapara el crédito doméstico, empujando la tasa de interés al alza.

Es posible identificar las condiciones generales de un efecto positivo de la IED sobre la inversión doméstica. Es indiscutible que la IED más benéfica será aquella que introduzca nuevos bienes y servicios en la economía, bien para exportarlos o para el mercado local. Este tipo de IED tendrá razonablemente un impacto más favorable en la formación de capital que aquella que compita con productores locales. El primer caso supone que los productores locales carecen del capital y el conocimiento para emprender esas nuevas actividades, por lo que la IED no desplaza a nadie. Otro tipo benéfico de IED es la complementaria de la inversión local poco desarrollada por falta de capital, capacidad tecnológica o de mercadeo. Es razonable suponer entonces que la aportación de la IED al producto total de un país excede el monto de la inversión en sí cuando activa nuevas inversiones.

i) El financiamiento del desarrollo en Centroamérica en los años noventa. Durante los años noventa ocurrieron cambios importantes en la magnitud y estructura de los recursos externos invertidos en Centroamérica. La IED destacó por el aumento de su importancia relativa, aunque es de señalar que fue superada con creces por las transferencias familiares de los centroamericanos radicados en el exterior y por el valor agregado de la industria maquiladora.

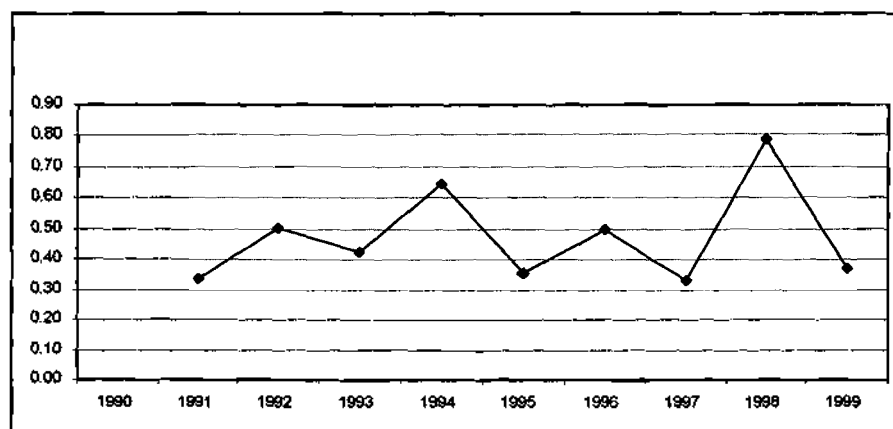
Entre 1990 y 1999 ingresaron a la región 6 800 millones de dólares en IED, recursos que representaron 35% del ahorro externo total captado por la región (medido a través del déficit de cuenta corriente regional). Esta relación se elevó considerablemente en 1998 cuando la IED llegó a representar el 100% del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos de la región debido a los ingresos por privatización de empresas estatales en Guatemala y El Salvador.

¹⁰² OECD (2000) *Foreign Direct Investment and Sustainable Development*.

¹⁰³ Lipsey (2000), *Interpreting Developed Countries Foreign Direct Investment*, National Bureau y Economic Research Cambridge, M. A., julio.

En relación con la formación bruta de capital regional, la IED pasó de 7% en los ochenta a 12% en los noventa en términos reales.¹⁰⁴ Con respecto a la cuenta de capitales de la balanza de pagos, fue quizás el componente de mayor importancia (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
Centroamérica: IED/cuenta de capitales
(Porcentajes)



Sin embargo, como se mencionó, su contribución fue superada con mucho por las transferencias privadas del exterior, en particular por las remesas familiares de trabajadores centroamericanos desde los Estados Unidos, las cuales, según los registros de balanzas de pagos, sumaron 21 400 millones de dólares en toda la década, es decir, tres veces más que la IED. La IED no maquiladora fue superada también por la industria maquiladora, que sumó cerca de 10 000 millones de dólares, casi 1.5 veces más. Una parte considerable de este monto está integrada por sueldos y salarios, compra de insumos y utilidades de empresarios locales. La IED fue superior sólo a la inversión en cartera, que tuvo un papel muy marginal en el financiamiento del desarrollo, situación que se explica por el reducido tamaño y escaso desarrollo de los mercados financieros locales (véase el recuadro 4).

ii) Relación entre la IED y la inversión local. Ante el aumento de IED en Centroamérica en los años noventa cabe preguntar si el tipo de relaciones que ha establecido con la inversión local ha sido de complementariedad o de sustitución.

¹⁰⁴ El cálculo de la participación de la IED en la formación bruta de capital se hizo sobre la base de cifras en dólares de 1980. Se utilizó como deflactor el índice de precios de las importaciones de bienes y servicios, el cual se puede interpretar como el poder de compra internacional de dichos flujos.

Recuadro 4

LA INVERSIÓN DE CARTERA

La inversión de cartera en Centroamérica en los noventa fue marginal y volátil. Esto se debió a que los mercados financieros están poco desarrollados y poco diversificados en comparación con los de otros países latinoamericanos. Predominan los instrumentos de deuda sobre las acciones y las participaciones de capital de largo plazo. En general, el ahorro que se moviliza es de muy corto plazo (hasta 180 días), desalentando la inversión de larga maduración.

A fines de la década de los noventa algunos países centroamericanos lograron incursionar con éxito en el mercado internacional de bonos al colocar 1 050 millones de dólares entre 1997 y 2000 (750 millones de Costa Rica; 150 millones de Guatemala y otro tanto de El Salvador). ^{a/}

De acuerdo con la información disponible, hasta antes de 1995 sólo Costa Rica y Guatemala habían registrado inversión de cartera importante, aunque se advierten discrepancias notables entre la información de los bancos centrales respectivos y la del FMI. ^{b/} Según se aprecia en el cuadro XXX del anexo, en 1997 ocurrieron movimientos que alcanzaron 484 millones de dólares, principalmente por la colocación de Certificados Negociables de Inversión de Nicaragua (CENIS), colocación de bonos públicos del Gobierno de Guatemala e instrumentos del mercado monetario de El Salvador.

En 1998 ocurrió una salida neta de 402 millones de dólares por concepto de pagos parciales a los bonos emitidos el año anterior y por los movimientos de instrumentos del mercado monetario de El Salvador y Nicaragua. El primero mostró pasivos negativos por -222 millones (-86 millones de la autoridad monetaria y -135 del gobierno central en letras del tesoro y eurobonos) y el segundo por -128 millones en CENIS.

En 1999 ingresaron 158 millones de dólares por la colocación de bonos y pagarés del gobierno de El Salvador y de bonos de la deuda pública de Costa Rica.

Centroamérica no ha quedado al margen de la tendencia mundial hacia la globalización de los servicios financieros, la desregulación de los movimientos de capital, la expansión y diversificación de la banca comercial, las innovaciones financieras y la formación de conglomerados financieros globales. La región ha iniciado un proceso de integración financiera, los conglomerados financieros regionales empiezan a tomar fuerza (véase el anexo 2) y se observa una tendencia hacia la formación de un solo espacio financiero regional. Este proceso avanza muy rápido y las autoridades locales tratan de hacerlo de manera ordenada, previniendo el riesgo sistémico y el contagio regional. ^{d/}

Con todo, el mercado bursátil centroamericano ha sido básicamente un mercado de dinero muy restringido. Los títulos en el mercado son escasos, hay pocos emisores nuevos y persiste un tratamiento fiscal que no estimula el desarrollo bursátil. Se estima que en 1999 el total de transacciones en la bolsa con mayor actividad en la región, la de Costa Rica, con 59% del volumen total negociado, no alcanzó el 1% del PIB, lo cual refleja una situación de mercado a todas luces incipiente.

Fuente: Con base en información del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA).

a/ Costa Rica tiene programadas nuevas colocaciones por un monto de 1 200 millones de dólares entre 2001 y 2004.

b/ La definición de inversión de cartera utilizada en esta sección se ajusta a las recomendaciones de la quinta versión del Manual de Balanza de Pagos. Así, la IC comprende: títulos de participación en el capital (menos del 10%). Son todos los instrumentos y documentos que confieren al titular derechos sobre el valor residual de las sociedades anónimas, una vez liquidados los títulos de crédito de todos los acreedores. Sin embargo, de acuerdo con la práctica en Centroamérica, en los casos en que es posible indagar un poco más lo que vale es la intención del inversionista, debido a que la volatilidad de los precios de las acciones y de los montos de inversiones hace que no siempre sea adecuado seguir la regla del 10%. Se incluyen asimismo las acciones preferentes que entrañan participación y los fondos de inversión, títulos de deuda, en la forma de bonos, obligaciones y pagarés, instrumentos de deuda negociables o que se cotizan en el mercado monetario e instrumentos financieros derivados, que generalmente se liquidan antes de la entrega efectiva de los bienes que amparan y se utilizan como cobertura de riesgos, como inversión o para fines comerciales.

c/ En 1994 el CMCA definió los acuerdos generales y objetivos de la primera etapa del proceso de integración monetaria y financiera de la región, sustentado en el Acuerdo Monetario Centroamericano. Uno de los objetivos es promover el desarrollo de mercados de capitales mediante la vinculación regional de las bolsas de valores locales.

d/ En la Declaración de Panamá de diciembre de 1992, los presidentes de los países del Istmo Centroamericano manifestaron la voluntad de alcanzar la integración financiera de la región, promoviendo y fortaleciendo la modernización e interrelación de los sistemas financieros nacionales.

Para tal fin se realizó un sencillo análisis econométrico que cuantificó la relación entre IED y formación bruta de capital fijo en la región y en cada país. El análisis tomó el período 1977-1999, utilizando el modelo desarrollado por Agosin y Meyer (2000).¹⁰⁵ Los detalles del desarrollo del modelo se presentan en el anexo XX.

Las pruebas de existencia o no de efectos macroeconómicos de la IED sobre la inversión total se estimaron a través de la ecuación:

$$(3) \quad I_t = \alpha + \beta_1 IED_t + \beta_2 IED_{t-1} + \beta_3 IED_{t-2} + \beta_4 I_{t-1} + \beta_5 I_{t-2} + \beta_6 TCPIB_{t-1} + \beta_7 TCPIB_{t-2} + \varepsilon_t$$

donde

I = Inversión total/PIB
 IED = inversión extranjera directa/PIB
 $TCPIB$ = tasa de crecimiento de la economía

Los efectos de aglutinamiento o desplazamiento de la inversión en el largo plazo se analizaron a partir de la prueba WALD, estableciendo restricciones para los coeficientes estimados de la ecuación en la forma siguiente:

$$(4) \quad \beta_{LT} = \sum_{j=1}^3 \beta_j / (1 - \sum_{j=4}^5 \beta_j)$$

donde los β_j corresponden a los parámetros estimados del modelo. La hipótesis nula especificada como

$$H_0: \beta_{LT} = 1$$

establece la existencia de efectos neutrales de la IED sobre la inversión local. Esta hipótesis plantea que la IED no genera efectos macroeconómicos relevantes de desplazamiento o de aglutinación sobre el proceso de inversión interna y que se restringe a un aporte que sólo incrementa el acervo de capital.

La prueba de la hipótesis puede presentar dos resultados posibles:

i) $\beta_{LT} = 1$; es decir, no se rechaza la hipótesis nula: un dólar de aumento de la IED se asocia con el aumento de un dólar en la inversión total.

ii) $\beta_{LT} \neq 1$: se rechaza la hipótesis nula.

iii) Si $\beta_{LT} > 1$, existen efectos de aglutinación en el largo plazo. Un dólar de aumento de la IED se asocia con un aumento de la inversión total proporcionalmente mayor.

¹⁰⁵ Agosin M., y Meyer R. (2000), *Foreign Direct Investment in Developing Countries. Does it crowd in Domestic Investment?*, UNCTAD/OSG/DP/146, No. 46, febrero de 2000.

iv) Si $\beta_{LT} < 1$, existen efectos de desplazamiento. El aumento de un dólar en la IED se asocia con menos de un dólar de inversión total.

Conviene hacer algunas aclaraciones sobre la confiabilidad de la información estadística sobre IED en Centroamérica. Por una parte, el concepto «flujos de IED» constituye un registro de balance de pagos que se refiere a los flujos que ingresan a la cuenta de capital, el cual no es estrictamente comparable con el concepto de formación bruta de capital. Éste es un concepto de cuentas nacionales que se refiere fundamentalmente a los gastos efectivamente realizados en construcciones, maquinaria y equipo en un año determinado. La discrepancia surge porque las cifras anuales de IED no necesariamente se traducen en inversión el año de su registro, sino que representan un fondo de inversión que debe erogarse en un período más extenso.

En cuanto a la información, aunque en los últimos años los gobiernos han tomado medidas para perfeccionar el registro de los flujos de IED con mejores encuestas, la información del pasado inmediato está basada en indicadores indirectos, entre ellos los balances de divisas completados con información directa parcial.

Sin embargo, ésta es la única información disponible y resulta útil para construir un indicador razonable de las tendencias que se examinan. En cuanto a las cifras de formación bruta de capital fijo en los sistemas de cuentas nacionales, se trata de series sistemáticas de largo plazo cuyo rigor estadístico y fuentes de información son ampliamente conocidos.

Para la región en conjunto, el ingreso de IED aparentemente ha tenido efecto neutral en el sentido de que no ha establecido relaciones macroeconómicas de aglutinación con la inversión interna. El cuadro 26 resume los resultados de la prueba WALD, detallando el valor del parámetro β_{LT} estimado a nivel regional y en cada uno de los países, el rechazo o aceptación de la hipótesis nula, y el coeficiente de determinación de las regresiones. Las estimaciones sugieren que cada punto porcentual de aumento de la IED como proporción del PIB regional, se tradujo en un punto porcentual del coeficiente Inversión total/PIB en el largo plazo.

La situación, sin embargo, es muy diferente en cada país, lo que plantea un panorama de repercusiones muy heterogéneo. Por una parte, en Costa Rica, Honduras y Nicaragua se advierte una asociación positiva entre flujos de IED y formación de capital interno. En El Salvador, en cambio, se presenta una fuerte relación inversa entre ambas variables, mientras que en Guatemala estarían presentes efectos macroeconómicos neutrales sobre la inversión. El cuadro 27 detalla cada uno de los casos mencionados.

Durante la década de los noventa Costa Rica registró los flujos de IED de mayor magnitud y dinamismo de la región al captar más de 40%. Las pruebas econométricas sugieren la presencia de una estrecha relación entre los flujos de IED y la formación de capital, que se advierten desde principios de los ochenta. Esta relación se acentuó en los noventa cuando el dinamismo de la IED superó al de la inversión total, de manera que su participación en la formación bruta de capital pasó de 11% en los ochenta a 22.7% en los noventa. Es probable que la diversificación de las inversiones esté influyendo en este comportamiento. La IED en el sector turismo ilustra la naturaleza de estas relaciones, sobre todo si se consideran los conocidos efectos multiplicadores de la inversión en el sector sobre las actividades locales conexas.

En Honduras los flujos de IED crecieron en forma sostenida desde 1982, de manera que su participación en la formación de capital llegó a representar 9.6% en los noventa, cifra 80% superior al promedio de la década anterior. La asociación entre IED y formación de capital se vuelve más estrecha a partir de la segunda mitad de los años ochenta, lo que se corrobora por las pruebas econométricas: cada dólar de IED que ingresó al país coincidió con un proceso de inversión local de más de un dólar de aumento de la inversión total, por lo que se podría decir que ha habido complementariedad.

Cuadro 27

CENTROAMÉRICA: PRUEBAS SOBRE LA RELACIÓN DE LARGO PLAZO
ENTRE LA IED Y LA INVERSIÓN TOTAL

	Estimación β_{LT}	Prueba de hipótesis. $H_0: \beta_{LT} = 1$	Posibles efectos de la IED sobre la inversión local
Centroamérica $R^2 = 0.84$	1.26	No rechazo	No existen externalidades macroeconómicas
Costa Rica $R^2 = 0.86$	2.22	Rechazo	Efectos macroeconómicos positivos
EL Salvador $R^2 = 0.78$	-3.60	Rechazo	Efectos macroeconómicos negativos
Guatemala $R^2 = 0.86$	-1.46	No rechazo	No existen externalidades macroeconómicas
Honduras $R^2 = 0.79$	8.92	Rechazo	Efectos macroeconómicos positivos
Nicaragua $R^2 = 0.76$	3.6°	Rechazo	Efectos macroeconómicos positivos

En Nicaragua los flujos de IED se reanudaron con fuerza en los noventa hasta representar casi 12% de la formación bruta de capital. En la segunda mitad de los noventa el dinamismo de la IED superó incluso al de la inversión total. Las pruebas econométricas sugieren la existencia de importantes efectos macroeconómicos de arrastre sobre la inversión local. Recuérdese que en los ochenta la IED estuvo prácticamente ausente del país.

Guatemala es el segundo lugar de destino de IED, si bien los flujos han sido inestables y, aunque su participación en la formación de capital ha sido considerable, en los últimos años han tendido a declinar. En los ochenta la IED representó 10% de la formación bruta de capital, contribución que en los noventa se redujo a 7%. Las pruebas econométricas señalan que no se puede rechazar la hipótesis nula. En otras palabras, cada dólar de IED registrado en el largo plazo se asocia a un dólar adicional de inversión total, por lo que es posible que no se hayan generado efectos multiplicadores ni de desplazamiento. Este resultado debe tomarse con precaución. Probablemente las cifras subestiman los flujos totales de IED.

En El Salvador la estimación del impacto de la IED sugiere un proceso de desplazamiento de la inversión local en el largo plazo. Si en los ochenta la IED alcanzó a representar 3% de la formación bruta de capital, en los noventa esa proporción se elevó hasta 11%. Con motivo del conflicto bélico y el clima de alto riesgo e incertidumbre que predominó en los ochenta, la inversión total bajó drásticamente. No obstante, los flujos de IED mostraron relativa permanencia, aunque con grandes oscilaciones, evolución que probablemente explique el efecto de desplazamiento sobre la inversión local. De nuevo, esta apreciación puede estar influida por la falta de información estadística completa, en particular sobre la IED anterior a 1998.

b) La contribución de la IED al progreso tecnológico

La reducción de la brecha entre los países avanzados y los países en desarrollo en dotación de capital físico, recursos humanos y conocimientos constituyen un objetivo de toda estrategia de desarrollo.

Se ha señalado que los países atrasados pueden beneficiarse de la globalización mediante la apertura al comercio y la inversión internacionales. Comercio e inversiones pueden cumplir una función crucial en el desarrollo como canales para la introducción de mejores prácticas productivas.¹⁰⁶

Existen diversos canales a través de los cuales fluye esta función:

- ♦ La presión de la demanda externa sobre las exportaciones,
- ♦ La importación de bienes de capital que incorporan tecnología mejorada,
- ♦ Las licencias de tecnología,
- ♦ La inversión extranjera directa.

La IED es considerada uno de los vehículos más efectivos para transportar las mejores prácticas productivas internacionales a los países en desarrollo. Además de recursos de capital, la IED transfiere “paquetes tecnológicos” que incluyen habilidades administrativas, nuevas tecnologías de producción, canales de comercialización internacional, diseño de productos, características de calidad y marcas registradas.¹⁰⁷ Contribuye además a integrar al país huésped a la división internacional del trabajo establecida por la red de filiales de la empresa extranjera. En suma, la IED transfiere a los países en desarrollo de un conjunto de activos “intangibles” escasos y de gran valor económico.¹⁰⁸

El establecimiento de filiales de empresas extranjeras en otros países implica la noción de “internalización” de los activos de la firma. Para competir exitosamente en el país huésped (donde los empresarios locales tienen mejor conocimiento del mercado local, de las preferencias de los consumidores y de las prácticas de los negocios), las empresas extranjeras deben desarrollar habilidades especiales que les den ventaja competitiva. Esto exige que la firma

¹⁰⁶ Stiglitz (1998), *Towards a new Paradigm for Development*, UNCTAD 9th Raul Prebisch lecture, octubre.

¹⁰⁷ Findlay (1978).

¹⁰⁸ Agosin y Mayer (2000).

“internalice” sus operaciones internacionales estableciendo filiales, para emprender la producción ella misma, ya que otras formas de operación como son las exportaciones a ese mercado y la licencia de tecnología a empresas locales pueden conllevar altos costos de transacción.¹⁰⁹

Son precisamente estas habilidades especiales las que dan ventaja competitiva a las empresas extranjeras y constituyen una fuente de externalidades de gran significación para países en desarrollo huéspedes porque aumentan su productividad e influyen en el proceso de crecimiento económico.

En particular, la IED aumenta el acervo de conocimientos del país huésped a través de diversas prácticas como el entrenamiento de personal y la transmisión de habilidades de diversa índole, entre ellas nuevas prácticas administrativas y arreglos organizativos de las empresas. Es de advertir que estas “derramas” tecnológicas a la economía local no requieren necesariamente inversiones sustanciales en capital físico, ya que pueden derivarse de arreglos contractuales como los llamados de “cuasi-inversión”, como los contratos de licencias, el arrendamiento, los acuerdos de inicio de proyectos, los contratos de administración y aun las inversiones conjuntas (*joint ventures*) con participación extranjera minoritaria.¹¹⁰

c) Los canales de transmisión

Entre los canales de transmisión a través de los cuales la IED transfiere nuevas tecnologías a los países en desarrollo se han identificado los siguientes:¹¹¹

- ♦ Los efectos demostración, que permiten a las firmas locales adoptar las tecnologías introducidas por las empresas extranjeras.
- ♦ La rotación de personal, que permite a los empleados de una empresa extranjera transferir información relevante a las firmas locales.
- ♦ Los encadenamientos verticales, que facilitan la transmisión de tecnologías de las empresas extranjeras a los proveedores locales de bienes intermedios o a los compradores de los productos.

i) La IED en la actividad maquiladora. Sin duda la actividad maquiladora en Centroamérica realizó una importante contribución al financiamiento del desarrollo en los noventa. Promovió un considerable ingreso de divisas y generó un número importante de empleos, ambos de gran valor para una región que emergía de un período de agudos conflictos bélicos y en proceso de consolidar su estabilidad macroeconómica y las reformas estructurales.

En cuanto a su papel en la transferencia de tecnología, la actividad maquiladora presenta características especiales. Una es su escaso valor agregado al reducirse a operaciones intensivas

¹⁰⁹ Blomstrom y Kokko (1997), *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, WP6019, National Bureau of Economic Research, abril.

¹¹⁰ De Mello y Sinclair (1995).

¹¹¹ Saggi (2000), *Trade, Foreign Direct Investment and International Technologies Transfer: A Survey*, World Trade Organization.

de ensamblaje, las cuales se concentran en un número pequeño de sectores y productos (vestuario, principalmente y, en Costa Rica, ciertos productos electrónicos). Así, sus escasas relaciones industriales con la producción local la definen como enclave para todo efecto práctico. En tanto enclaves de actividades que no penetran en el tejido productivo local, contribuyen a formar una típica estructura económica dual.¹¹² Cabe considerar además que su permanencia en el país huésped está determinada por cambios en el ambiente económico externo, sobre el cual los países en desarrollo tienen escaso control.¹¹³

En la literatura especializada hay consenso sobre el aporte más bien pobre de la actividad maquiladora en materia de transferencia de tecnología y desarrollo sostenible a largo plazo.¹¹⁴ Por lo que toca a los canales de distribución de tecnología, se pueden resumir algunas apreciaciones generales: sus eslabonamientos verticales con los productores locales son generalmente escasos y débiles y la rotación de personal no tiene consecuencias importantes para la difusión de tecnología en el tejido productivo local, puesto que sólo transfiere habilidades de ensamblaje de baja calificación.

Diversos países, entre ellos los del grupo ASEAN4, han reconocido las dificultades de transformar la estrategia maquiladora en recurso para el desarrollo permanente. Esta industria sólo se ha restringido a un número muy limitado de productos y la ocupación que genera rinde escaso valor agregado, sobre todo en las operaciones de ensamblaje. En la mayoría de los países donde opera se han formado enclaves virtuales de empresas exportadoras, cuya experiencia en materia de transferencia de tecnología ha sido limitada.¹¹⁵ Sin duda, los principales estímulos de localización de las maquiladoras son el bajo costo de la mano de obra y la posición geográfica del país receptor.

ii) La IED en actividades no maquiladoras. La IED en actividades no maquiladoras en Centroamérica en los años noventa fue considerable y mostró una marcada diversificación, sobre todo en el sector servicios.

La encuesta realizada entre empresas de inversión extranjera en la región, reseñada en el capítulo V, permite hacer algunas consideraciones generales con respecto a sus mecanismos de transmisión de la tecnología en las economías centroamericanas.

Sobre el papel de la rotación de personal ocupado en las empresas extranjeras, la información recopilada indica que la capacitación y la alta rotación contribuyen

¹¹² Stiglitz (1998).

¹¹³ Thomsen (1999).

¹¹⁴ La industria maquiladora presenta gradaciones de importancia. En la maquila del vestuario hay al menos dos modelos de operación. Uno supone el desarrollo de exportadores locales con capacidad de ofrecer un "paquete completo" de servicios a los compradores internacionales: diseño, fabricación de insumos y producto final. Tal es el caso de la industria textil en ciertos países del Este Asiático y México, si bien la de este último está muy integrada a la de los Estados Unidos. El otro modelo es el simple ensamble de partes para la confección de prendas de vestir. Éste es el que prevalece en los países centroamericanos y en la República Dominicana. Véase la introducción de INTAL (2000), *Integración y Comercio*.

¹¹⁵ Thomsen (1999). Southeart Arias: the role of Foreign Direct Investment Policies in Development. Working Papers on International Investment, OECD.

significativamente al proceso de formación de capital humano (directivo, administrativo y operativo) en la región. Las empresas de la muestra suman unos 20 700 empleados: 844 empleados nacionales directivos, 3 531 administrativos y 16 400 operarios (4 754 si se excluyen las grandes empresas extranjeras del sector primario). Una estimación gruesa del número total de empleados de las empresas extranjeras establecidas en Costa Rica o Guatemala indica que hay una considerable masa de capital humano local empleada. Sin embargo, la literatura especializada señala que la difusión de conocimientos a través del empleo se ve limitada por la debilidad de los empleadores locales para competir en esos segmentos de mercado y para ofrecer salarios atractivos que permitan a los empleados abandonar al empleador extranjero.

Respecto de los encadenamientos verticales propiciados por la IED (eslabonamientos de las empresas extranjeras con firmas locales mediante subcontratación y adquisición de insumos), la encuesta indica diversidad según sectores de actividad económica. Las empresas extranjeras del sector primario se caracterizan por un componente elevado de compra de insumos locales (poco más de 40% de las adquisiciones totales) y por establecer relaciones significativas de subcontratación. Las empresas clasificadas como "otros servicios" adquieren 90% de sus insumos en el mercado local. Las empresas manufactureras, en cambio, tienen un porcentaje menor de compras internas de insumos (23%) y de subcontrataciones (2%). Todo indica que los canales tenidos como transmisores de nuevas técnicas y de conocimientos son débiles en la región.

En cuanto a los efectos demostración de la IED en la región a través de la imitación, diversas entrevistas directas en el medio empresarial señalan que éstos son especialmente notorios en el sector de servicios, sobre todo en las grandes tiendas de venta al consumidor, los hoteles y los establecimientos de comida rápida. Las empresas extranjeras establecidas en estos sectores han ejercido una influencia significativa, propiciando cambios en la operación de las empresas locales y mejoras en la calidad de su servicio.

c) Consideraciones finales

Las economías centroamericanas, al igual que otras economías en desarrollo, enfrentan el reto de acelerar su reestructuración económica y el desarrollo de una estructura productiva de alto valor agregado para mejorar su inserción en el mundo globalizado y sus condiciones sociales. Existe consenso internacional en que una forma de lograrlo es la IED.

El ingreso de IED a la región centroamericana se elevó considerablemente en los años noventa. La información disponible sugiere que en algunos países ésta ha tenido efectos favorables sobre la inversión agregada al establecer relaciones de complementariedad con la inversión doméstica.

Sin embargo, es poco lo que se conoce sobre la función de la IED como transmisora de nueva tecnologías, nuevos conocimientos y creación de capacidades internas en la región. Para que la IED cumpla esa función se requieren determinadas condiciones institucionales mínimas:

- ♦ Un ambiente propicio para la operación de la IED, el cual incluye marco legal apropiado y mercados.

- ♦ Un ambiente político que incluya la capacidad de tomar decisiones clave sobre la estrategia de desarrollo.
- ♦ Un ambiente de conocimientos apto para absorber y adaptar el nuevo conocimiento a las condiciones del país.

En los años noventa Centroamérica avanzó considerablemente en la creación de estos prerequisites. Sin excepción, todos los países de la región adoptaron importantes reformas económicas estructurales y modificaron las funciones del Estado. Entre las reformas destacan la apertura comercial, la desregulación de sectores para el ingreso de la IED, la creación de parques industriales y la concesión de estímulos de diversa índole, sobre todo fiscales para la promoción de las exportaciones.

En el tránsito hacia una estrategia basada en la apertura y el impulso a las exportaciones, diversos mecanismos estatales de intervención fueron desmantelados y se crearon otros más adecuados para el nuevo modelo de desarrollo. El grado de avance, sin embargo, es diferente en cada país. En general, la nueva arquitectura institucional centroamericana orientada a capitalizar en favor del desarrollo la transferencia de tecnología por la IED está en proceso de formación.

i) El ambiente institucional del fomento de la IED. En los años noventa la región progresó notablemente en la creación de las condiciones para la atracción y operación de la IED. Sin duda, los mayores avances son los de las condiciones de estabilidad y certidumbre macroeconómica. La región logró controlar la alta inflación, se estabilizaron los tipos de cambio, se redujeron los déficit fiscales y se adoptaron políticas monetarias prudentes, aunque persisten aún signos de fragilidad en los ámbitos fiscal y financiero. A la par, la pacificación de la región, tras la eliminación de los conflictos bélicos de los ochenta, fortaleció los procesos democráticos y de participación ciudadana.

ii) El ambiente institucional del diseño de política. Aunque modestos, la región también logró avances en la creación del ambiente institucional de diseño de política y toma de decisiones estratégicas relativas a la IED. Sin embargo, el avance en estos aspectos ha sido más heterogéneo que en el caso anterior.

Cabe hacer algunas consideraciones sobre la disponibilidad de información oportuna y de amplia cobertura sobre la IED para el diseño de la política pública y la toma de decisiones de los agentes privados nacionales y extranjeros. La disponibilidad de estadísticas confiables es requisito imprescindible para elaborar estudios específicos y análisis sectoriales, sobre todo en lo que se refiere a la contribución de la IED a la creación de "ventajas comparativas dinámicas" de los países de la región.

En los noventa, los países de la región realizaron importantes cambios institucionales orientados a fortalecer la capacidad de generación de información estadística sobre la IED. Para ello se modernizaron las leyes y reglamentos que rigen la obligación de las empresas extranjeras de proporcionar información. Falta aún, sin embargo, fortalecer este tipo de capacidades institucionales en todos los países del área.

Recuadro 5

**CENTROAMÉRICA: INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES Y PRIVADAS QUE
APOYAN LA ENTRADA DE INVERSIONES EXTRANJERAS**

COSTA RICA	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Promotora del Comercio de Costa Rica (PROCOMER), creada en 1996 a partir de la fusión del Centro de Promoción de Exportaciones, la Corporación de las Zonas Francas y el Consejo Nacional de Inversiones. ♦ Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), fundada en 1983.
EL SALVADOR	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Oficina Nacional de Inversiones (ONI), dependencia del Ministerio de Comercio Exterior creada en 1999. ♦ Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), organización privada creada en 1983. Cuenta con el programa de promoción de inversiones PRIDEX y el EUROCENTO, este último producto de una alianza entre FUSADES y la Unión Europea.
GUATEMALA	<ul style="list-style-type: none"> ♦ PROGUAT se estableció en 1998. A partir del 2001 se creó Invest in Guatemala. ♦ Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA), establecida en 1984. EUROCENTRO, creada por un acuerdo entre FUNDESA y la Unión Europea.
HONDURAS	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Dirección General de Inversiones de la Secretaría de Industria y Comercio. ♦ Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las exportaciones (FIDE), establecida en 1984.
NICARAGUA	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Dirección de Políticas de Fomento de Inversiones y Exportaciones del Ministerio de Industria y Comercio, creada en 2000 con antecedentes desde los años ochenta. ♦ Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI), establecido en 1993. ♦ EUROCENTRO, institución de fomento a la inversión europea.

A excepción de Costa Rica y El Salvador, que han logrado notables progresos en la recopilación de estadísticas de la IED, los otros países tienen largos trechos por recorrer. La información estadística más general sobre los flujos de IED se genera en gran medida con métodos indirectos. En algunos países se desconoce el tamaño y las características del universo de empresas con capital extranjero. En Guatemala, Honduras y Nicaragua se han adoptado medidas para conocerlo mejor y realizar muestreos para afinar las estimaciones, pero se carece de información sobre los acervos de capital de las empresas. También es escasa la información sobre países de origen de la inversión, sectores de destino y pautas de operación de las empresas. Las instituciones públicas responsables de la recopilación de la información (bancos centrales y ministerios de economía y comercio exterior) requieren fortalecer sus recursos humanos.

Los países de la región han adaptado marcos normativos para las empresas extranjeras conforme a las normas internacionales. Empero, esos marcos requieren fortalecimiento ya que, por ejemplo, no establecen o no aplican sanciones para las empresas que incumplan la obligación de aportar información estadística. El caso de Costa Rica es excepcional puesto que, a pesar de no contar con una ley al respecto, ha logrado establecer el sistema de información más completo de la región. Esto ha sido posible en gran medida por la cooperación entre instituciones públicas y empresas privadas.

Las debilidades institucionales de los países de la región en la generación de información estadística son mayores en el ámbito regional, lo cual limita la capacidad de elaborar diagnósticos sólidos sobre la evolución agregada y sectorial de la IED y su relación con el desempeño de la economía, a la vez que constriñe la capacidad de elaborar proyectos de fomento a la IED regional, por ejemplo en materia de infraestructura.

La evaluación preliminar de esta capacidad institucional durante la reunión de expertos en la materia en julio de 2001 puso de relieve que urge consolidar la capacidad de análisis sobre el papel de la IED en el desarrollo.¹¹⁵ Asimismo, señaló los beneficios derivados de una mayor coordinación de las agencias especializadas del sector público con el sector privado.

d) El ambiente institucional de absorción de conocimientos

Los gobiernos centroamericanos han tomado diversas medidas para crear un ambiente institucional orientado a absorber los conocimientos derivados de la IED y encauzarlos a los objetivos del desarrollo económico. No obstante, existe un amplio margen de acción para fortalecer tales medidas a escala nacional y regional. En este terreno las diferencias entre los países son todavía más agudas que en los dos casos anteriores.

En la región se observa un creciente consenso sobre el papel crítico del conocimiento en el proceso de desarrollo económico y, en términos prácticos, de cara al papel de Centroamérica en la globalización de la producción, el comercio y las inversiones. Se reconoce que el conocimiento y la acumulación de capital son factores complementarios y se refuerzan mutuamente: el auge del conocimiento eleva la productividad del capital, a la vez que el incremento de capital exige mayores niveles de conocimientos.

La relación entre nivel de conocimientos y capacidad de absorción de inversión extranjera se refleja en el nivel general de educación y en la incorporación social efectiva del conocimiento. En la década de los noventa los países centroamericanos asignaron alta prioridad a la educación e hicieron esfuerzos por fortalecer el gasto social. A pesar de ello, los rezagos son enormes. Es todavía considerable el esfuerzo de inversión requerido en educación básica en Guatemala, Nicaragua, Honduras y El Salvador, tan sólo para alcanzar el nivel de Costa Rica que durante décadas ha dado atención prioritaria a este renglón. La brecha se amplía significativamente al considerar el objetivo costarricense de equipar con computadoras a todas las escuelas primarias del país en un plazo cercano.

La noción de que la educación es un componente esencial del desarrollo forma parte de la sabiduría convencional. Los estudios empíricos señalan que la capacidad de atracción de IED está íntimamente vinculada al nivel educativo del país huésped. Asimismo, la creación de nuevas industrias y servicios, la capacidad de absorción de nuevas tecnologías y la creación de capacidades internas están estrechamente relacionadas con la educación.

¹¹⁵ Véase CEPAL (2001), Informe de la Reunión de expertos, Centroamérica: Inversión extranjera y Desarrollo. CEPAL, 2001, Panamá, junio, 2001.

La capacidad de incorporación social efectiva del conocimiento es también uno de los elementos medulares de la estrategia de desarrollo económico. Ello parte de reconocer que la acumulación de conocimientos no es espontánea. Requiere la adopción de políticas específicas y la intervención de instituciones apropiadas para crear las capacidades de absorción y de adaptación de conocimientos. Esto se logra a través de la formación de capital humano, el fortalecimiento de las instituciones de investigación y de difusión de conocimiento, y la creación de conocimientos locales aplicable a las realidades y necesidades específicas del país.

También existe creciente consenso en que estabilizar, privatizar y desregular no son elementos suficientes para lograr un crecimiento alto y sostenido y mejorar las condiciones de vida de la población. Para aprovechar la derrama de conocimientos aportados por la IED se requiere un elemento catalizador que genere información al respecto y coordine las acciones de las diversas instituciones públicas y privadas.

Costa Rica es uno de los países de la región que más ha avanzado en la creación de instituciones públicas y privadas y en la definición de estrategias y políticas sobre IED. Los programas de desarrollo de proveedores para ciertas industrias exportadoras, así como la estrategia de pasar a etapas de exportaciones de mayor valor agregado, apuntan en esta dirección. En este terreno, los demás países de la región se verían beneficiados por la transmisión de las experiencias costarricenses que han funcionado en la práctica.

En general, son escasos los estudios empíricos sobre la derrama de conocimientos derivados de la inversión extranjera en Centroamérica. La experiencia de otros países en desarrollo, en particular de los exportadores del Este Asiático, indica que los beneficios de la IED en materia de derrama tecnológica y de conocimientos no se generan automáticamente. En esos países la política hacia la IED ha sido precisamente diseñada para desarrollar capacidades internas que conformen una base de crecimiento económico sustentable. Una lección de la experiencia de esos países es que la capitalización de las derramas de conocimientos de las firmas extranjeras depende del ambiente de política vigente, del nivel general de educación y de la experiencia y calidad de la mano de obra.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin Manuel R. y Ricardo Mayer (2000), *Foreign Investment in Developing Countries. Does Crowd in Domestic Investment?*, No. 146, febrero.
- Alonso, Eduardo (1999), *Visión Estratégica para la Atracción de Inversiones en Centroamérica*, abril.
- BANAMEX (Banco Nacional de México, S. A.) (1991), *Inversión extranjera directa, Políticas gubernamentales y la inversión extranjera directa en Corea*, octubre.
- Banco Central de Costa Rica (1998), *Balanza de Pagos de Costa Rica 1992-1997*. Sección de Balanza de Pagos, Departamento Monetario.
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior) (1999), *¿Cómo Invertir en la República de Costa Rica?*, mayo.
- Barro, Robert J. y Xavier Sala-I-Martin (1998), *Economic Growth*, Mit Press.
- _____, *Regímenes de Inversión Extranjera en las Américas*, un estudio comparativo.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) (1996), *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990's*. Madrid.
- _____, (1998), *Inversión Extranjera Directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores*, Madrid.
- Blomstrom Magnus y Kokko Ari (1996), *The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of Empirical Evidence*.
- Boadway, Robin y Anwar Shah (1992), *How tax incentives affect decisions to invest in developing countries?*, The World Bank, noviembre.
- Bodenheimer Jonas, Susanne, *La ayuda externa no favorece la integración centroamericana*.
- Bouton, Lawrence, Mariusz A. Sumlinsky, *Trends in Private Investment in Developing Countries*, IFC, Discussion paper No. 41, The World Bank, Washington, D. C.
- Buitelaar, Rudolf y Ennio Rodríguez, *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*.
- Bulmer, Thomas (1987), *The Political Economy of Central America since 1920*, Cambridge University Press.

- Calderón, A. (1994), *Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Elementos de Políticas y Resultados*. En CEPAL/Desarrollo Productivo No. 19.
- Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLADS/INCAE. ESA) (1999), *Honduras en el Siglo XX: Una Agenda para la Competitividad y Desarrollo Sostenible*, Consultores, septiembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1987a), *Banco de datos sobre Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Tomo II (LC/L.386/Add.1), Santiago de Chile, 25 de marzo.
- _____ (1987b), *Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en la primera mitad de los años ochenta* (LC/R.570), Santiago de Chile, 6 de abril.
- _____ (1989), *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1988. Guatemala* (LC/MEX/L.107), México, 4 de julio.
- _____ (1993a), *Centroamérica, el camino de los noventa* (LC/MEX/L.223), México, 25 de mayo.
- _____ (1993b), *Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 1993; Marco legal e información Estadística* (LC/R.1325), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Informe 1994, Santiago de Chile.
- _____ (1994a), *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial* (LC/G.1800(SSES.25/3), Santiago de Chile, 2 de marzo.
- _____ (1994b), *Inversión y financiamiento en Centroamérica: Aspectos macroeconómicos y sociales*, borrador preliminar, 4 de noviembre.
- _____ (1995a), *Informe IED*.
- _____ (1995b), *Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras*. (LC/MEX/R.494/Rev.1), México, 3 de marzo.
- _____ (1995c), *México: La industria maquiladora* (LC/MEX/L.263), México, 11 de abril.
- _____ (1995d), *La inversión extranjera en Cuba. Aspectos recientes* (LC/MEX/R.513), México, 25 de abril.
- _____ (1995e), *Inversión y financiamiento en Centroamérica. Aspectos macroeconómicos y sociales* (LC/MEX/L.287), México, 4 de diciembre.
- _____ (1996), *La inversión mexicana en el Istmo Centroamericano* (LC/MEX/R.545), México, 10 de enero.

- _____. *La inversión extranjera en América Latina. Informe 1997* (LC/G.1985-P), Santiago de Chile.
- _____. (1998a), *Centroamérica, México y la República Dominicana: Maquila y transformación productiva* (LC/MEX/L.359), México, 28 de julio.
- _____. (1998b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997*, Santiago de Chile.
- _____. (1998c), *Incentivos a la inversión en Centroamérica*, 15 de octubre.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile.
- _____. *La inversión extranjera en América Latina. Informe 1999* (LC/G.2061-P), Santiago de Chile.
- _____. (1999a), *Incentivos tributarios, ahorro e inversión en Centroamérica* (LC/MEX/L.407), México, 13 de octubre.
- _____. (1999b), *Las políticas macroeconómicas y el entorno legal e institucional de la industria maquiladora de exportación en México y Centroamérica* (LC/MX/R.753), México, 27 de diciembre.
- _____. (1999c), *Estrategias y políticas de desarrollo industrial en Centroamérica* (LC/MEX/R.754), México, 28 de diciembre.
- _____. (2000a), *El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México* (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio.
- _____. (2000b), *Creecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional* (LC/G.2117(CONF.89)), Santiago de Chile, 25 de octubre.
- _____. (2000c), *Estrategias y políticas de competitividad en Centroamérica. De la integración externa a la integración interna* (LC/MEX/L.447), México, 8 de noviembre.
- _____. (2001) *Informe de la Reunión de Expertos sobre inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica* (LC/MEX/L.491 (SEM.124/3)), México, 6 de septiembre.
- CIEN/Carmen Urizar (2000), *Estrategias para implementar reformas de política económica en Guatemala*, 31 de enero.
- CINDE/PROCOMER (1999), *Benchmarking de Iniciativas a la Inversión Extranjera Directa. Costa Rica y sus principales competidores*. Rosales, J. y Arroyo M. Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo y Promotora de Comercio Exterior.

- ____ (2000), *Inversión Extranjera Directa en Costa Rica: Análisis sobre las Estadísticas Actuales. Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo y Promotora de Comercio Exterior.*
- CINDE, PROCOMER, ICT y COMEX (2000), *Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta en Costa Rica 1997-2000. Segundo informe del Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa*, septiembre.
- Culpeper, Roy, *La Reanudación de las Corrientes Privadas de Capital hacia América Latina.*
- De la Ossa, Álvaro (1990), "Relaciones Financieras CEE/Centroamérica", *Cuaderno de Ciencias Sociales, No. 34*, Secretaría General, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- De Mello y Sinclair (1995), *Foreign Direct Investment, Joint Ventures and Endogenous Growth*, Department of Economics, University of Kent, U. K.
- Dussel Peters, Enrique (2000), *La inversión extranjera en México*, marzo.
- Findlay, Ronald (1978), *Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. XCII, No. 1, febrero.
- Fishlow, Albert, *América Latina y los Estados Unidos en una economía mundial cambiante*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Fondo Monetario Interamericano (FMI)-BID-CEMLA, *Financiamiento del Desarrollo*, Vol. I.
- IED en Costa Rica. *¿Hacia dónde vamos? ¿qué nos falta?*, Dirección de estrategia e investigación, Enlace Mundial 59/noviembre-diciembre.
- ILPES (Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social) (1967), *Centroamérica: Análisis del sector externo y de su relación con el desarrollo económico*, Santiago de Chile, enero.
- INCAE/CLADS; HIID (1999), *Centroamérica en el Siglo XXI. Una Agenda para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible; bases para la discusión sobre el futuro de la región.*
- Gitli, Eduardo (1997), *La industria maquiladora en Centroamérica*, Centro Internacional de Política Económica, Universidad Nacional de Costa Rica, Guatemala, 21-22 de abril.
- ____ (2000), *La inversión directa mexicana en Centroamérica. Eslabonamientos productivos y transferencia de tecnología*, proyecto auspiciado por la OEA, San José, noviembre.
- Journal of Development Economics (2000), *Strategic Export Policy with Foreign Direct Investment and Import Substitution*, Vol. 62(2000) 85-104.

- Jun, K. W. y Singh H. (1996), *The Determinants of Foreign Direct Investment: New Empirical Evidence*, UNCTAD, Transnational Corporations, Vol. 5, No. 2, agosto.
- Kitchen Richard L. (1990), *El financiamiento de los países en desarrollo*, Centro de Estudios Latinoamericanos, México.
- La Gaceta (1992), *Honduras 1992*, Decreto No. 80'92, 29 de mayo.
- Lipsey, R. (2000), *Interpreting Developed Countries' Foreign Direct Investment*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, M. A., julio.
- _____ (2001), *Foreign Direct Investors in Three Financial Crises*, NBER Working Papers Series, W.P. 8084, enero.
- Lizano, E. (1975), *La Integración Económica Centroamericana*, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica.
- Llobet, Gabriela, *El tratamiento de la inversión en los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones en los acuerdos Comerciales*, Ciclo de Conferencias, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.
- Lowenthal, Abraham F., *América Latina y los Estados Unidos en un mundo nuevo: Perspectivas de una asociación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Lucangeli, Jorge (1997), *El tratamiento de la Inversión Extranjera en los Países Centroamericanos*, Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Guatemala.
- Lucas, Jr., Robert E. (1990), *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?*, The American Economic Review, Vol. 80, No. 2, mayo.
- Lundvall y Mckelvey (1992), *Mortimore Michael. Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America' New Economic Model*, World Development Vol. 28, 2000.
- Menjivar, R. (1994), *La Inversión Extranjera en Centroamérica*. Editorial Universitaria Centroamericana, EDUCA, Centroamérica.
- Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) (1996), *Inversión Extranjera Directa en Costa Rica: Importancia económica, marco regulatorio y políticas futuras*, octubre.
- _____ (1999a), *Comportamiento y Perfil de la Inversión Extranjera Directa de México en Costa Rica*, diciembre.
- _____ (1999b), *Planes de Inversión Extranjera Directa en Costa Rica Estadísticas Preliminares sobre Inversión Prevista para el año 1999*, diciembre.

- Ministerio de Economía (2000), *Guatemala: Análisis del Régimen de Zonas Francas y Maquila en Guatemala*, enero. The Service Group, Inc. Trabajo presentado por The Services Group Inc. al Ministerio de Economía PRONACOM.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua (2000), *Instrumentos de Ley*, Managua, Nicaragua.
- Morán Theodore H. (1998), *Foreign Direct Investment and Development. The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington, D. C., Diciembre.
- Naciones Unidas (2000), *World Investment Report. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Nueva York y Ginebra.
- Nelson, Richard R, Rand Corporation and Edmund S. Phelps, Yale University (1996), *Investment in Humans. Technological Diffusion, and Economic Growth*, American Economic Review, Vol. LVI, No. 2, mayo.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) (2000), *Recent Trends in Foreign Direct Investment*.
- _____, *Progress in Structural Reform*, Supplement to OECD Economic Outlook 47.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (1999), Unidad de Comercio, *Acuerdos sobre Inversión en el Hemisferio Occidental*. Un Compendio, Washington, octubre.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2000), *Examen de los trabajos sobre comercio, inversiones extranjeras directas y transferencia de tecnología (WT/WGTI/W/88)*, 19 de septiembre.
- Pfeffermann, Guy P, Gregory Kisunko (1999), *Perceived Obstacles to Doing Business: Worldwide Survey Results*, Washington, D. C., julio.
- Pregelj, V. (1993), *U.S. Foreign Trade and Investment Policy in the Caribbean Basin Region*. Joint Economic Committee Congress of the U.S. The Caribbean Basin: Economic and Security Issues Study Papers, Joint Committee Print.
- Rosenthal, Gert (1974), varios autores de EDUCA, Costa Rica.
- _____, (1975a), *El Papel de la IED en el Proceso de Integración. En Centroamérica hoy*, Siglo XXI Editores.
- _____, (1975b), *Algunos apuntes sobre el grado de participación de la Inversión Extranjera Directa en el proceso de Integración Centroamericana. En La Inversión Extranjera en Centroamérica*. En Lizano, F. La Integración Económica Centroamericana. El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica.

- _____. (1990), Discurso. *Un examen crítico a treinta años de la Integración de América Latina*. 3ª Etapa Voluntarista Revisión Programática.
- _____. *Principales Rasgos de la Evolución de las Economías Centroamericanas desde la Posguerra*. Centroamérica Crisis y Política Internacional. CECADE/CIDE, Siglo XXI Editores.
- Rossí, José (2000), *Costa Rica: The Emerging Tiger of the Americas*, Presidente del CINDE.
- Saggi, Kamal (2000) *Trade, Foreign Investment, and International Technology Transfer: A Survey*, Department of Economics, Southern Methodist University (WT/WGTI/W/88).
- Seungjin, Kim (1999), *Attracting Foreign Direct Investment: Prospects and Policy Implications*, Korea Development Institute Working Paper No. 9910, octubre.
- Stiglitz, Joseph (1998), *Towards a New Paradigm for Development*, The World Bank, 19 de octubre.
- Taylor, Mark P. and Lucio Sarno, *Capital Flows to Developing Countries: Long-and Short-term Determinants*, The World Bank Economic Review, Vol. II, No. 3, 451-70.
- Thomsen, Stephen (1999), *Southeast Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development*, Working Papers on International Investment, OECD.
- Tobis, D. (1974), *La Falacia de las Inversiones. En la Inversión Extranjera en Centroamérica*, varios autores de EDUCA.
- UAM (Universidad Autónoma Metropolitana), *Inversión mexicana y desarrollo económico en Centroamérica. Competencia y cooperación tecnológica mediante redes regionales*.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), Division on Transnational Corporations and Investment (1996a), *Incentives and Foreign Direct Investment*, Nueva York y Ginebra.
- _____. (1996b), *Transnational Corporations*, Volume 5, Number 2, agosto.
- U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration Bureau of Economic Analysis (1994), *U.S. Direct Investment Abroad, Benchmarking Survey*, Final Results.
- World Development (1976), *The multidisciplinary international journal devoted to the study and promotion*, *World Development*, Vol. 4, No. 6, junio.
- Wilmore, Larry (1989), *La Promoción de Exportaciones y la Sustitución de Importaciones en la Industria Centroamericana*, Revista de la CEPAL No. 38, agosto.
- _____. (1976), *Direct Foreign Investment in Central American Manufacturing*, *World Development*, Vol. 4, No. 6, Pergamon Press, Gran Bretaña.

Anexo I

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Cuadro 1

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PRINCIPALES REGIONES Y GRADO DE DESARROLLO

(Millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
Total	134 771	160 075	200 612	211 425	158 427	170 399	219 421	255 988	331 844	377 516	473 053	680 082	865 487
Países desarrollados	109 455	129 856	171 722	176 436	115 091	111 223	133 851	145 135	205 693	219 789	275 229	480 638	636 449
Europa Occidental	41 482	60 489	88 566	110 586	82 555	80 141	78 684	82 967	119 012	114 940	138 986	259 924	315 123
Unión Europea	15 478	37 644	84 191	104 408	79 357	77 978	76 754	76 866	114 387	108 604	128 874	248 675	305 058
Norteamérica	62 418	61 065	72 754	55 768	24 751	22 062	48 283	53 302	68 029	94 091	117 249	208 021	300 594
Canadá	4 198	3 795	5 018	7 853	2 747	4 462	4 749	8 207	9 257	9 636	11 761	21 705	25 061
Estados Unidos	58 220	57 270	67 736	47 915	22 004	17 600	43 534	45 095	58 772	84 455	105 488	186 316	275 533
Otros países desarrollados	5 555	8 302	10 402	10 082	7 785	9 020	6 884	8 866	18 652	10 758	18 994	12 693	20 732
Países en desarrollo	25 316	30 219	28 890	34 989	43 336	59 176	85 570	110 853	126 151	157 727	197 824	199 444	229 038
África	2 344	2 795	4 812	2 207	2 974	3 265	3 469	5 632	4 699	5 522	6 896	7 519	8 949
Asia Sur y Sudeste	11 636	15 025	15 537	19 893	20 805	31 569	49 798	65 954	71 654	87 952	93 518	87 158	96 148
Asia Central	140	1 327	896	1 655	2 053	3 079	3 141	2 762
Asia Oriental	255	690	484	3 189	1 396	1 486	3 710	1 756	14	2 429	4 979	6 206	6 711
Europa en desarrollo	27	63	61	113	195	215	274	420	483	1 026	1 020	1 459	2 315
América Latina y el Caribe	10 950	11 451	7 488	8 989	15 254	17 672	20 009	30 091	32 816	45 890	69 172	73 767	90 485
Oceanía	92	180	240	298	264	403	226	172	563	158	126	231	248
Europa del Este	12	15	268	300	2 448	4 426	6 757	5 932	14 267	12 697	19 034	19 963	21 420

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1993-2000.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 2

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PRINCIPALES REGIONES Y GRADO DE DESARROLLO

(Estructura porcentual)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	81.2	81.1	85.6	83.5	72.6	65.3	61.0	56.7	62.0	58.2	58.2	70.7	73.5
Europa Occidental	30.8	37.8	44.1	52.3	52.1	47.0	35.9	32.4	35.9	30.4	29.4	38.2	36.4
Unión Europea	11.5	23.5	42.0	49.4	50.1	45.8	35.0	30.0	34.5	28.8	27.2	36.6	35.2
Norteamérica	46.3	38.1	36.3	26.4	15.6	12.9	22.0	20.8	20.5	24.9	24.8	30.6	34.7
Canadá	3.1	2.4	2.5	3.7	1.7	2.6	2.2	3.2	2.8	2.6	2.5	3.2	2.9
Estados Unidos	43.2	35.8	33.8	22.7	13.9	10.3	19.8	17.6	17.7	22.4	22.3	27.4	31.8
Otros países desarrollados	4.1	5.2	5.2	4.8	4.9	5.3	3.1	3.5	5.6	2.8	4.0	1.9	2.4
Países en desarrollo	18.8	18.9	14.4	16.5	27.4	34.7	39.0	43.3	38.0	41.8	41.8	29.3	26.5
África	1.7	1.7	2.4	1.0	1.9	1.9	1.6	2.2	1.4	1.5	1.5	1.1	1.0
Asia Sur y Sudeste	8.6	9.4	7.7	9.4	13.1	18.5	22.7	25.8	21.6	23.3	19.8	12.8	11.1
Asia Central	0.1	0.6	0.4	0.5	0.5	0.7	0.5	0.3
Asia Oriental	0.2	0.4	0.2	1.5	0.9	0.9	1.7	0.7	0.0	0.6	1.1	0.9	0.8
Europa en desarrollo	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.2	0.2	0.3
América Latina y el Caribe	8.1	7.2	3.7	4.3	9.6	10.4	9.1	11.8	9.9	12.2	14.6	10.8	10.5
Oceania	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Europa del Este	0.0	0.0	0.1	0.1	1.5	2.6	3.1	2.3	4.3	3.4	4.0	2.9	2.5

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1993-2000.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(Millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
América Latina y el Caribe	10 950	11 451	7 488	8 989	15 254	17 672	20 009	30 091	32 816	45 890	69 172	73 767	90 485
Países de la ALADI	5 222	7 294	7 713	7 178	11 532	13 350	14 666	26 082	28 381	40 658	60 395	61 529	83 233
Argentina	-19	1 147	1 028	1 836	2 439	4 179	2 763	3 490	5 315	6 522	8 755	6 526	23 153
Bolivia	38	-10	-24	27	52	93	124	130	374	426	879	957	1 016
Brasil	1 225	2 969	1 267	901	972	1 580	1 294	2 590	5 475	10 496	18 743	28 480	31 397
Chile	230	141	1 289	590	623	711	1 034	2 733	2 956	4 633	5 219	4 638	9 221
Colombia	319	203	576	500	574	790	960	1 445	968	3 112	5 639	2 907	1 396
Ecuador	75	80	80	82	85	95	469	531	470	491	695	831	636
México	3 246	2 594	3 174	2 632	4 762	4 933	6 715	10 973	9 526	9 186	12 831	10 238	11 233
Paraguay	5	8	13	76	84	137	75	138	155	246	270	423	306
Perú	32	26	59	41	-7	127	687	3 084	2 000	3 226	1 702	1 930	2 068
Uruguay	50	47	38	42	32	13	173	155	157	137	126	164	200
Venezuela	21	89	213	451	1 916	692	372	813	985	2 183	5 536	4 435	2 607
Centroamérica	287	517	234	258	366	434	488	445	589	686	880	2 387	1 358
Costa Rica	80	122	101	163	187	262	247	298	337	427	483	559	450
El Salvador	18	17	13	2	25	15	16	...	38	-5	11	872	231
Guatemala	150	330	76	48	91	94	134	65	70	77	85	673	147
Honduras	39	48	51	44	52	48	52	42	69	90	128	99	230
Nicaragua	-7	1	11	15	39	40	75	97	173	184	300
Países del Caribe	237	289	382	701	866	477	1 270	1 502	1 610	1 514	2 613	2 431	3 658
Belice	7	14	19	17	15	18	9	15	21	17	12	18	3
Guyana	4	2	-2	8	13	...	70	107	74	93	53	47	48
Haití	5	10	9	8	14	8	-3	-3	7	4	4	11	30
Jamaica	53	-12	57	138	133	142	78	130	147	184	203	369	520
República Dominicana	89	106	110	133	145	180	225	207	414	97	421	700	1 353
Trinidad y Tabago	33	63	149	109	169	178	379	516	299	355	1 000	732	633
Otros países del Caribe	46	106	40	288	377	-49	512	530	648	764	920	554	1 071
Paraísos fiscales	5 204	3 351	-841	852	2 490	3 411	3 585	2 062	2 236	3 032	5 284	7 420	2 236
Antillas Neerlandesas	2	7	17	8	33	40	11	22	10	11	103	151	70
Bahamas	11	37	25	-17	...	7	27	23	107	88	210	147	145
Barbados	7	12	8	11	7	14	9	13	12	13	15	16	15
Bermuda	3 466	1 272	-1 007	819	2 489	3 321	2 707	1 079	1 350	2 100	1 700	2 400	184
Islas Caimán	1 661	2 075	79	49	-9	27	675	532	490	410	2 000	3 500	1 800
Panamá	57	-52	37	-18	-30	2	156	393	267	410	1 256	1 206	22

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1993-2000.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 4

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(Estructura porcentual)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
América Latina y el Caribe	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países de la ALADI	47.7	63.7	103.0	79.9	75.6	75.5	73.3	86.7	86.5	88.6	87.3	83.4	92.0
Argentina	-0.2	10.0	13.7	20.4	16.0	23.6	13.8	11.6	16.2	14.2	12.7	8.8	25.6
Bolivia	0.3	-0.1	-0.3	0.3	0.3	0.5	0.6	0.4	1.1	0.9	1.3	1.3	1.1
Brasil	11.2	25.9	16.9	10.0	6.4	8.9	6.5	8.6	16.7	22.9	27.1	38.6	34.7
Chile	2.1	1.2	17.2	6.6	4.1	4.0	5.2	9.1	9.0	10.1	7.5	6.3	10.2
Colombia	2.9	1.8	7.7	5.6	3.8	4.5	4.8	4.8	2.9	6.8	8.2	3.9	1.5
Ecuador	0.7	0.7	1.1	0.9	0.6	0.5	2.3	1.8	1.4	1.1	1.0	1.1	0.7
México	29.6	22.7	42.4	29.3	31.2	27.9	33.6	36.5	29.0	20.0	18.5	13.9	12.4
Paraguay	0.0	0.1	0.2	0.8	0.6	0.8	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.6	0.3
Perú	0.3	0.2	0.8	0.5	0.0	0.7	3.4	10.2	6.1	7.0	2.5	2.6	2.3
Uruguay	0.5	0.4	0.5	0.5	0.2	0.1	0.9	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2
Venezuela	0.2	0.8	2.8	5.0	12.6	3.9	1.9	2.7	3.0	4.8	8.0	6.0	2.9
Centroamérica	2.6	4.5	3.1	2.9	2.4	2.5	2.4	1.5	1.8	1.5	1.3	3.2	1.5
Costa Rica	0.7	1.1	1.3	1.8	1.2	1.5	1.2	1.0	1.0	0.9	0.7	0.8	0.5
El Salvador	0.2	0.1	0.2	0.0	0.2	0.1	0.1	...	0.1	0.0	0.0	1.2	0.3
Guatemala	1.4	2.9	1.0	0.5	0.6	0.5	0.7	0.2	0.2	0.2	0.1	0.9	0.2
Honduras	0.4	0.4	0.7	0.5	0.3	0.3	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.3
Nicaragua	-0.1	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3
Países del Caribe	2.2	2.5	5.1	7.8	5.7	2.7	6.3	5.0	4.9	3.3	3.8	3.3	4.0
Belize	0.1	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Guyana	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	...	0.3	0.4	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Haití	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Jamaica	0.5	-0.1	0.8	1.5	0.9	0.8	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.5	0.6
República Dominicana	0.8	0.9	1.5	1.5	1.0	1.0	1.1	0.7	1.3	0.2	0.6	0.9	1.5
Trinidad y Tabago	0.3	0.6	2.0	1.2	1.1	1.0	1.9	1.7	0.9	0.8	1.4	1.0	0.7
Otros países del Caribe	0.4	0.9	0.5	3.2	2.5	-0.3	2.6	1.8	2.0	1.7	1.3	0.8	1.2
Paraísos fiscales	47.5	29.3	-11.2	9.5	16.3	19.3	17.9	6.9	6.8	6.6	7.6	10.1	2.5
Antillas Neerlandesas	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1
Bahamas	0.1	0.3	0.3	-0.2	...	0.0	0.1	0.1	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2
Barbados	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bermuda	31.7	11.1	-13.4	9.1	16.3	18.8	13.5	3.6	4.1	4.6	2.5	3.3	0.2
Islas Caimán	15.2	18.1	1.1	0.5	-0.1	0.2	3.4	1.8	1.5	0.9	2.9	4.7	2.0
Panamá	0.5	-0.5	0.5	-0.2	-0.2	0.0	0.8	1.3	0.8	0.9	1.8	1.6	0.0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1993-2000.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 5

CENTROAMÉRICA: INVERSIÓN EXTRANJERA, CIFRAS ACUMULADAS 1970-1989

	1970-1974 a/	1975-1979 b/	1980-1984	1985-1989	1970-1979	1980-1989
Millones de dólares						
Centroamérica	447.3	882.7	762.8	1 403.0	1 330.0	2 165.8
Costa Rica	158.3	284.2	267.7	434.7	442.5	702.4
El Salvador	43.4	58.1	39.7	86.2	101.5	125.9
Guatemala	156.1	434.2	397.9	686.7	590.3	1 084.6
Honduras	24.2	62.6	57.5	195.4	86.8	252.9
Nicaragua	65.3	43.6	108.9	...
Estructura porcentual						
Centroamérica	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Costa Rica	35.4	32.2	35.1	31.0	33.3	32.4
El Salvador	9.7	6.6	5.2	6.1	7.6	5.8
Guatemala	34.9	49.2	52.2	48.9	44.4	50.1
Honduras	5.4	7.1	7.5	13.9	6.5	11.7
Nicaragua	14.6	4.9	8.2	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Inversión extranjera.

b/ Inversión extranjera directa.

Cuadro 6

CENTROAMÉRICA: INDICADORES DEL AHORRO E INVERSIÓN

(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Producto interno bruto	5 503.6	5 769.7	6 089.9	7 333.2	8 968.1	10 207.7	12 318.0	15 407.1	16 751.3	18 355.3
Costa Rica	985.6	1 032.9	1 120.8	1 335.4	1 596.1	1 960.9	2 412.6	3 072.4	3 523.2	4 035.5
El Salvador	1 132.9	1 186.1	1 263.7	1 442.4	1 665.9	1 884.1	2 328.3	2 941.6	3 127.9	3 463.6
Guatemala	1 904.0	1 984.8	2 101.6	2 569.3	3 161.5	3 646.0	4 365.3	5 480.5	6 070.5	6 903.0
Honduras	691.0	731.0	803.0	912.5	1 034.5	1 124.0	1 348.0	1 669.5	1 929.5	2 251.5
Nicaragua	790.1	834.9	800.8	1 073.6	1 510.1	1 592.7	1 863.8	2 243.1	2 100.1	1 701.6
Consumo total	4 724.0	4 959.2	5 178.5	6 186.8	7 641.8	8 802.1	10 256.4	12 361.4	13 955.8	15 485.7
Costa Rica	849.6	888.0	945.4	1 096.1	1 408.4	1 702.9	1 986.5	2 494.7	2 973.2	3 428.4
El Salvador	979.6	1 024.7	1 072.5	1 222.3	1 429.1	1 564.8	1 901.1	2 232.3	2 602.1	2 843.3
Guatemala	1 644.7	1 727.3	1 838.9	2 200.3	2 676.5	3 125.2	3 693.3	4 481.0	5 109.4	5 919.6
Honduras	587.5	613.5	669.0	749.0	889.0	1 016.0	1 156.0	1 365.5	1 496.5	1 731.5
Nicaragua	662.6	705.7	652.6	919.1	1 238.8	1 393.3	1 519.5	1 787.9	1 774.6	1 562.9
Inversión bruta fija	829.7	905.7	969.4	1 247.5	1 725.7	2 032.7	2 584.5	3 217.9	3 521.5	3 582.0
Costa Rica	191.8	228.4	245.6	295.9	383.4	431.1	565.5	687.1	811.2	1 056.0
El Salvador	135.7	157.6	208.0	225.6	303.5	433.6	467.4	624.1	728.0	608.3
Guatemala	238.6	263.6	272.5	356.6	467.9	570.8	900.2	1 038.6	1 217.7	1 286.3
Honduras	134.0	126.5	122.5	162.5	216.5	238.0	275.0	355.5	466.0	518.0
Nicaragua	129.5	129.5	120.8	207.0	354.3	359.1	376.5	512.6	298.6	113.4
Exportación de bienes y servicios	1 318.0	1 344.6	1 616.8	1 972.3	2 544.5	2 790.8	3 530.7	4 705.7	4 663.9	5 404.2
Costa Rica	274.3	276.7	338.8	411.3	529.0	589.5	697.4	948.4	992.9	1 086.5
El Salvador	281.4	292.2	367.7	432.1	540.0	622.6	827.6	1 122.7	946.7	1 280.6
Guatemala	353.6	343.1	397.2	536.5	708.4	792.0	941.7	1 340.3	1 303.7	1 473.6
Honduras	197.5	213.0	230.5	289.5	328.0	340.0	449.0	574.5	698.0	848.5
Nicaragua	211.2	219.6	282.6	302.9	439.1	446.6	615.0	719.8	722.6	715.1
Importación de bienes y servicios	1 433.1	1 528.8	1 616.9	2 193.1	3 356.6	3 367.2	4 013.0	5 152.7	5 594.7	5 982.0
Costa Rica	340.8	383.2	410.3	492.4	768.1	755.9	842.2	1 116.4	1 269.5	1 500.9
El Salvador	278.1	315.7	355.4	475.7	680.2	720.0	857.2	1 102.3	1 236.5	1 286.5
Guatemala	338.5	371.1	389.3	519.1	811.4	858.0	1 204.1	1 439.0	1 655.0	1 784.4
Honduras	245.0	220.5	224.5	300.0	453.5	445.0	516.0	655.5	777.5	931.5
Nicaragua	230.7	238.3	237.4	405.9	643.4	588.3	593.5	839.5	656.3	478.7
Ahorro total	829.7	905.7	969.4	1 247.5	1 725.7	2 032.7	2 584.5	3 217.9	3 521.5	3 582.0
Costa Rica	191.8	228.4	245.6	295.9	383.4	431.1	565.5	687.1	811.2	1 056.0
El Salvador	135.7	157.6	208.0	225.6	303.5	433.6	467.4	624.1	728.0	608.3
Guatemala	238.6	263.6	272.5	356.6	467.9	570.8	900.2	1 038.6	1 217.7	1 286.3
Honduras	134.0	126.5	122.5	162.5	216.5	238.0	275.0	355.5	466.0	518.0
Nicaragua	129.5	129.5	120.8	207.0	354.3	359.1	376.5	512.6	298.6	113.4
Ahorro bruto	779.6	810.5	911.5	1 146.4	1 326.3	1 405.6	2 061.6	3 045.7	2 795.5	2 869.5
Costa Rica	135.9	144.9	175.4	239.3	187.7	258.0	426.1	577.7	550.0	607.1
El Salvador	153.4	161.4	191.2	220.1	236.8	319.4	427.2	709.4	525.8	620.3
Guatemala	259.3	257.5	262.7	369.0	485.0	520.8	672.0	999.5	961.1	983.4
Honduras	103.5	117.5	134.0	163.5	145.5	108.0	192.0	304.0	433.0	520.0
Nicaragua	127.5	129.2	148.1	154.5	271.3	199.4	344.3	455.1	325.5	138.7
Ahorro externo	188.4	255.2	102.4	283.1	877.6	687.8	410.9	534.1	1 094.5	743.5
Costa Rica	76.6	118.4	102.6	112.1	267.1	217.8	203.4	225.6	363.2	558.2
El Salvador	-6.8	15.3	-9.2	45.7	135.3	95.2	-23.6	-37.4	278.7	-32.2
Guatemala	8.0	48.2	10.3	-8.5	101.9	65.2	78.7	35.3	270.5	205.6
Honduras	67.5	26.4	16.0	38.0	103.9	112.1	104.8	128.7	157.2	192.1
Nicaragua	43.1	46.9	-17.3	95.8	269.4	197.5	47.6	181.9	24.9	-180.2
Inversión extranjera	82.9	78.3	61.3	98.3	126.5	180.0	107.0	197.5	217.8	180.4
Costa Rica	26.4	22.1	25.8	37.7	46.3	69.0	63.3	62.5	47.0	42.4
El Salvador	3.7	7.0	6.6	6.0	20.1	13.1	13.0	18.6	23.4	-10.0
Guatemala	29.4	28.6	15.9	34.8	47.4	80.0	12.5	97.5	127.2	117.0
Honduras	8.4	7.3	3.0	6.6	-1.1	7.0	5.3	8.9	13.2	28.2
Nicaragua	15.0	13.3	10.0	13.2	13.8	10.9	12.9	10.0	7.0	2.8
Inversión extranjera directa	-1.1	7.0	18.3	197.5	219.4	181.5
Costa Rica	62.5	48.6	43.5
El Salvador	13.0	18.6	23.4	-10.0
Guatemala	97.5	127.2	117.0
Honduras	-1.1	7.0	5.3	8.9	13.2	28.2
Nicaragua	10.0	7.0	2.8
Inversión de cartera	1.1	-10.3	-1.8	-4.0	-13.6	-2.4	17.9	9.5	36.0	-0.5
Costa Rica	-0.4	-0.3	7.6	-0.5	3.5	20.9	...
El Salvador	17.8	0.7	4.0	-5.7
Guatemala	1.5	-10.0	-9.4	-3.5	-13.6	-2.4	0.1	5.3	11.7	5.3
Honduras	-0.6	-0.1
Nicaragua

/Continúa

Cuadro 6 (Continuación)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Producto interno bruto	20 570.0	20 036.0	20 392.8	21 621.3	23 519.7	26 485.7	22 518.9	22 688.6	23 678.0	24 935.5
Costa Rica	4 481.1	2 696.1	2 451.7	3 111.5	3 671.4	3 923.1	4 401.6	4 533.0	4 614.0	5 225.3
El Salvador	3 574.0	3 437.2	3 521.6	3 955.2	4 438.0	5 366.1	3 583.1	4 132.2	4 893.8	5 185.2
Guatemala	7 879.4	8 607.7	8 717.4	9 049.9	9 470.3	11 180.0	8 424.5	7 084.4	7 841.6	8 369.2
Honduras	2 566.0	2 819.5	2 903.5	3 077.0	3 319.0	3 639.5	3 808.5	4 152.5	4 625.5	5 167.0
Nicaragua	2 069.5	2 475.5	2 798.6	2 427.7	2 621.1	2 377.0	2 301.1	2 786.6	1 703.2	988.9
Consumo total	17 885.8	17 702.3	17 945.0	19 148.3	20 943.3	23 416.7	19 395.3	19 912.0	21 087.3	22 015.5
Costa Rica	3 753.7	2 045.8	1 774.9	2 382.3	2 823.0	2 976.2	3 254.8	3 490.9	3 567.6	4 038.8
El Salvador	3 067.0	3 185.3	3 256.5	3 692.8	4 208.1	5 189.9	3 265.1	3 915.2	4 584.6	4 932.6
Guatemala	6 843.3	7 702.1	7 824.5	8 188.6	8 581.8	10 073.3	7 431.2	6 555.5	7 224.7	7 670.5
Honduras	2 105.5	2 396.5	2 534.0	2 745.5	2 951.0	3 182.5	3 346.5	3 548.5	3 776.5	4 350.5
Nicaragua	2 116.3	2 372.6	2 555.1	2 139.1	2 379.4	1 994.8	2 097.8	2 401.8	1 933.9	1 023.1
Inversión bruta fija	3 781.9	3 631.7	3 219.7	2 955.0	3 291.0	3 737.9	2 980.2	3 269.7	3 732.9	4 140.6
Costa Rica	1 070.8	648.6	498.1	559.9	736.0	758.0	821.5	897.1	873.5	1 070.1
El Salvador	485.0	466.3	443.6	459.6	508.6	645.3	470.2	563.9	618.0	690.7
Guatemala	1 295.3	1 443.2	1 309.6	950.2	912.4	1 224.9	847.4	875.3	1 048.5	1 150.1
Honduras	629.0	544.0	504.5	514.0	625.5	617.0	522.5	566.0	714.5	942.0
Nicaragua	301.7	529.6	463.9	471.3	508.5	492.7	318.5	367.4	478.4	287.6
Exportación de bienes y servicios	5 611.9	4 999.7	4 417.8	4 541.6	4 767.9	5 735.7	4 922.1	4 622.9	5 128.7	5 876.0
Costa Rica	1 186.5	1 166.5	1 105.3	1 121.3	1 262.3	1 205.3	1 379.5	1 433.9	1 569.9	1 821.1
El Salvador	1 220.9	917.0	802.1	968.6	965.4	1 197.9	883.9	784.7	773.7	686.4
Guatemala	1 747.6	1 471.0	1 288.7	1 175.8	1 256.2	2 068.0	1 352.2	1 122.8	1 262.8	1 448.5
Honduras	955.5	892.0	774.5	805.0	853.0	913.5	1 012.5	953.5	1 216.0	1 602.0
Nicaragua	501.4	553.1	447.2	471.0	431.0	351.0	294.0	328.0	306.3	318.0
Importación de bienes y servicios	6 827.4	6 582.1	5 209.3	5 272.2	5 812.2	6 730.5	5 169.7	5 735.2	6 793.7	7 545.0
Costa Rica	1 649.9	1 298.9	1 033.8	1 144.5	1 247.2	1 274.1	1 342.3	1 621.3	1 652.3	2 023.8
El Salvador	1 188.2	1 154.5	1 002.6	1 183.0	1 266.4	1 603.8	1 040.7	1 078.6	1 090.6	1 228.4
Guatemala	1 963.3	2 031.5	1 629.3	1 317.1	1 463.6	2 246.9	1 229.3	1 579.4	1 720.2	1 880.9
Honduras	1 130.5	1 063.0	814.5	899.5	1 063.0	1 087.0	1 078.0	1 072.5	1 338.0	1 774.5
Nicaragua	895.5	1 034.3	729.2	728.1	771.9	518.8	479.4	383.4	992.6	637.3
Ahorro total	3 781.9	3 631.7	3 219.7	2 955.0	3 291.0	3 737.9	2 980.2	3 269.7	3 732.9	4 140.6
Costa Rica	1 070.8	648.6	498.1	559.9	736.0	758.0	821.5	897.1	873.5	1 070.1
El Salvador	485.0	466.3	443.6	459.6	508.6	645.3	470.2	563.9	618.0	690.7
Guatemala	1 295.3	1 443.2	1 309.6	950.2	912.4	1 224.9	847.4	875.3	1 048.5	1 150.1
Honduras	629.0	544.0	504.5	514.0	625.5	617.0	522.5	566.0	714.5	942.0
Nicaragua	301.7	529.6	463.9	471.3	508.5	492.7	318.5	367.4	478.4	287.6
Ahorro bruto	2 684.2	2 333.7	2 447.8	2 473.0	2 576.5	3 069.0	3 123.6	2 776.6	2 590.7	2 920.1
Costa Rica	727.4	650.3	676.8	729.2	848.5	946.9	1 146.9	1 042.0	1 046.4	1 186.4
El Salvador	506.9	251.9	265.1	262.4	229.8	176.2	318.0	217.0	309.2	252.7
Guatemala	1 036.1	905.6	892.9	861.3	888.5	1 106.7	993.4	528.9	616.8	698.7
Honduras	460.5	423.0	369.5	331.5	368.0	457.0	462.0	604.0	849.0	816.5
Nicaragua	-46.8	102.9	243.5	288.6	241.7	382.2	203.4	384.8	-230.7	-34.2
Ahorro externo	1 521.6	2 126.8	1 532.9	1 423.3	1 788.7	1 805.6	1 110.6	1 822.5	1 723.2	1 758.6
Costa Rica	663.9	409.1	271.7	312.6	251.1	291.1	160.6	376.4	303.5	479.9
El Salvador	-33.8	250.7	119.9	147.5	188.9	188.7	17.3	68.0	129.3	369.6
Guatemala	163.3	572.7	399.1	223.9	377.4	246.3	17.6	442.5	414.0	367.1
Honduras	316.8	302.7	228.3	231.9	374.2	308.6	224.6	245.2	161.0	180.3
Nicaragua	411.4	591.6	513.9	507.4	597.1	770.9	690.5	690.4	715.4	361.7
Inversión extranjera	170.5	184.0	116.4	149.4	122.9	166.9	180.3	282.9	516.4	236.8
Costa Rica	48.1	66.2	26.5	55.3	52.0	65.2	57.4	75.8	121.4	95.2
El Salvador	5.9	-5.7	-1.0	28.1	12.4	12.4	24.1	18.3	17.0	14.4
Guatemala	110.7	127.1	77.1	45.0	38.0	61.8	68.8	150.2	329.7	76.2
Honduras	5.8	-3.6	13.8	21.0	20.5	27.5	30.0	38.6	48.3	51.0
Nicaragua
Inversión extranjera directa	175.0	187.4	118.8	154.8	126.8	171.6	183.9	287.4	517.3	242.8
Costa Rica	52.6	69.6	28.9	60.7	55.9	69.9	61.0	80.3	122.3	101.2
El Salvador	5.9	-5.7	-1.0	28.1	12.4	12.4	24.1	18.3	17.0	14.4
Guatemala	110.7	127.1	77.1	45.0	38.0	61.8	68.8	150.2	329.7	76.2
Honduras	5.8	-3.6	13.8	21.0	20.5	27.5	30.0	38.6	48.3	51.0
Nicaragua
Inversión de cartera	124.8	-2.4	-2.6	-2.4	-11.7	-39.9	-18.2	-15.4	-378.4	-77.0
Costa Rica	122.0	-2.4	-1.9	-2.6	-0.2	-13.5	-2.5	...	-6.0	-13.2
El Salvador	-1.0	...	-1.0	0.1	-3.1
Guatemala	3.9	0.3	0.5	-0.1	-9.6	-27.6	-11.6	-16.0	-372.2	-63.9
Honduras	-0.1	-0.3	-0.2	0.2	-1.9	1.2	-1.0	0.6	-0.2	0.1
Nicaragua

/Continúa

Cuadro 6 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
Producto interno bruto	20 953.7	26 369.8	30 041.6	33 116.2	36 725.1	41 569.9	43 655.6	48 258.2	52 526.6	53 455.1
Costa Rica	5 707.3	7 089.9	8 490.9	9 526.5	10 450.0	11 580.4	11 706.4	12 711.2	13 886.6	15 163.4
El Salvador	4 755.8	5 273.2	5 905.3	6 874.8	8 054.1	9 457.3	10 265.7	11 083.9	11 934.8	12 410.2
Guatemala	7 626.0	9 481.2	10 475.8	11 463.4	12 997.2	14 679.2	15 693.4	17 800.6	19 413.9	18 257.8
Honduras	2 862.3	3 021.1	3 341.7	3 452.5	3 390.9	3 947.1	4 035.5	4 668.6	5 201.9	5 374.3
Nicaragua	2.2	1 504.4	1 827.9	1 798.9	1 832.9	1 906.0	1 954.7	1 993.8	2 089.3	2 249.4
Consumo total	18 418.9	23 647.2	27 115.1	29 538.0	32 738.6	36 837.1	39 614.2	43 397.5	46 596.9	46 887.1
Costa Rica	4 542.0	5 980.0	7 081.7	8 019.1	8 812.1	9 603.2	10 052.4	10 756.0	11 444.7	11 557.5
El Salvador	4 699.2	5 162.4	5 776.4	6 611.7	7 695.6	9 086.1	10 026.4	10 616.9	11 263.8	11 900.5
Guatemala	6 892.5	8 500.0	9 582.3	10 405.7	11 899.2	13 375.1	14 451.5	16 368.6	17 605.5	16 598.7
Honduras	2 283.1	2 368.5	2 611.3	2 605.4	2 454.7	2 874.4	2 985.7	3 437.7	4 010.1	4 307.0
Nicaragua	2.2	1 636.3	2 063.3	1 896.2	1 877.0	1 898.2	2 098.2	2 218.3	2 272.9	2 523.4
Inversión bruta fija	3 498.9	4 100.0	5 477.2	6 395.1	6 778.8	7 601.4	7 275.0	8 653.7	10 301.8	10 880.4
Costa Rica	1 277.9	1 277.2	1 672.3	1 942.6	2 035.4	2 236.3	2 047.4	2 346.4	2 915.4	3 014.0
El Salvador	652.2	799.2	1 014.4	1 222.9	1 487.6	1 769.9	1 622.6	1 781.9	1 975.5	2 004.4
Guatemala	990.0	1 154.6	1 638.8	1 844.1	1 848.9	2 130.6	2 091.9	2 690.1	3 231.7	3 269.8
Honduras	578.3	573.3	746.9	994.4	952.8	946.5	968.9	1 197.7	1 467.7	1 601.7
Nicaragua	0.5	295.7	404.8	391.2	454.1	518.1	544.2	637.6	711.5	990.4
Exportación de bienes y servicios	5 405.0	6 357.7	7 197.5	8 412.2	9 456.9	11 583.7	12 103.3	13 968.8	16 353.7	17 786.1
Costa Rica	1 951.3	2 408.7	3 022.9	3 453.2	3 755.2	4 400.4	4 656.2	5 217.5	6 664.1	8 182.8
El Salvador	882.5	907.7	950.1	1 330.6	1 608.1	2 046.3	2 163.6	2 670.0	3 004.2	3 120.8
Guatemala	1 505.7	1 673.4	1 840.1	2 072.2	2 292.5	2 827.1	2 795.0	3 196.3	3 527.8	3 470.9
Honduras	1 064.8	1 043.0	1 075.0	1 197.4	1 350.9	1 724.8	1 890.7	2 148.2	2 396.2	2 247.0
Nicaragua	0.6	324.9	309.3	358.8	450.3	585.1	597.8	736.7	761.4	764.5
Importación de bienes y servicios	6 784.5	8 232.9	10 364.6	11 756.9	13 054.4	15 031.0	15 488.0	17 828.6	21 060.7	21 911.0
Costa Rica	2 345.4	2 658.9	3 415.6	4 071.1	4 342.5	4 728.8	5 068.4	5 720.9	7 065.1	7 242.2
El Salvador	1 485.1	1 609.4	1 915.4	2 344.8	2 835.7	3 570.9	3 483.3	3 878.4	4 421.3	4 629.5
Guatemala	1 809.6	2 047.7	2 866.4	2 991.5	3 232.6	3 733.0	3 544.0	4 200.2	5 096.6	4 997.2
Honduras	1 143.4	1 135.2	1 212.3	1 508.9	1 690.7	1 897.7	2 097.1	2 419.1	2 813.1	3 008.5
Nicaragua	1.0	781.7	955.0	840.5	953.0	1 100.7	1 295.2	1 609.9	1 664.7	2 033.6
Ahorro total	3 498.9	4 100.0	5 477.2	6 395.1	6 778.8	7 601.4	7 275.0	8 653.7	10 301.8	10 880.4
Costa Rica	1 277.9	1 277.2	1 672.3	1 942.6	2 035.4	2 236.3	2 047.4	2 346.4	2 915.4	3 014.0
El Salvador	652.2	799.2	1 014.4	1 222.9	1 487.6	1 769.9	1 622.6	1 781.9	1 975.5	2 004.4
Guatemala	990.0	1 154.6	1 638.8	1 844.1	1 848.9	2 130.6	2 091.9	2 690.1	3 231.7	3 269.8
Honduras	578.3	573.3	746.9	994.4	952.8	946.5	968.9	1 197.7	1 467.7	1 601.7
Nicaragua	0.5	295.7	404.8	391.2	454.1	518.1	544.2	637.6	711.5	990.4
Ahorro bruto	2 534.7	2 722.5	2 926.6	3 578.1	3 986.5	4 732.8	4 041.5	4 860.7	5 929.6	6 568.0
Costa Rica	1 165.3	1 109.9	1 409.1	1 507.5	1 637.9	1 977.2	1 653.9	1 955.2	2 441.9	3 605.9
El Salvador	56.6	110.8	128.9	263.1	358.5	371.1	239.3	467.0	671.0	509.7
Guatemala	733.5	981.1	893.6	1 057.6	1 098.0	1 304.1	1 242.0	1 432.0	1 808.4	1 659.1
Honduras	579.2	652.6	730.4	847.1	936.1	1 072.7	1 049.8	1 230.9	1 191.8	1 067.3
Nicaragua	0.0	-131.9	-235.4	-97.3	-44.1	7.8	-143.5	-224.5	-183.5	-274.0
Ahorro externo	1 663.4	1 561.0	2 736.2	2 709.8	2 501.2	2 092.2	1 899.2	2 288.6	2 562.7	3 264.8
Costa Rica	494.0	99.2	406.8	679.3	520.1	357.3	264.0	479.7	519.4	716.3
El Salvador	260.8	212.4	195.3	118.2	17.9	261.6	169.1	64.6	78.7	242.0
Guatemala	232.9	183.7	705.9	701.7	700.2	511.1	390.8	634.5	997.2	1 015.1
Honduras	186.4	213.4	298.2	327.2	351.5	176.9	193.9	182.5	147.8	199.5
Nicaragua	489.3	852.3	1 130.0	883.4	911.5	785.3	881.4	927.3	819.6	1 091.9
Inversión extranjera	253.4	340.8	393.8	493.0	438.6	551.5	685.0	846.8	2 666.1	1 534.9
Costa Rica	160.4	172.8	221.8	243.2	291.9	331.4	421.2	402.5	606.9	614.5
El Salvador	1.9	25.2	15.3	16.4	59.0	1 103.7	228.5
Guatemala	47.6	90.7	94.1	142.5	65.2	75.3	76.8	84.5	672.8	154.6
Honduras	43.5	52.1	47.6	52.1	41.5	69.4	90.0	127.7	99.0	237.3
Nicaragua	15.0	38.8	40.0	75.4	97.0	173.1	183.7	300.0
Inversión extranjera directa	255.5	388.4	425.0	497.7	444.3	557.0	690.7	851.2	2 670.9	1 542.7
Costa Rica	162.5	178.4	226.0	246.7	297.6	336.9	426.9	406.9	611.7	619.5
El Salvador	1.9	25.2	15.3	16.4	59.0	1 103.7	231.3
Guatemala	47.6	90.7	94.1	142.5	65.2	75.3	76.8	84.5	672.8	154.6
Honduras	43.5	52.1	47.6	52.1	41.5	69.4	90.0	127.7	99.0	237.3
Nicaragua	...	42.0	42.0	40.0	40.0	75.4	97.0	173.1	183.7	300.0
Inversión de cartera	-49.4	58.2	-5.6	81.5	44.1	-19.5	-3.5	428.0	-375.6	176.0
Costa Rica	-28.2	-13.0	-17.1	-3.9	46.8	-24.8	-21.5	76.7	-79.9	32.2
El Salvador	111.0	-221.5	73.3
Guatemala	-21.3	71.1	11.4	85.4	-2.7	79.6	54.0	90.4
Honduras	0.1	0.1	0.1
Nicaragua	5.3	18.0	160.7	-128.2	-19.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 7

CENTROAMÉRICA: INDICADORES DE AHORRO E INVERSIÓN

(Porcentajes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Inversión extranjera/PIB	1.5	1.4	1.0	1.3	1.4	1.8	0.9	1.3	1.3	1.0	0.8	0.9	0.6	0.7	0.5
Costa Rica	2.7	2.1	2.3	2.8	2.9	3.5	2.6	2.0	1.3	1.1	1.1	2.5	1.1	1.8	1.4
El Salvador	0.3	0.6	0.5	0.4	1.2	0.7	0.6	0.6	0.7	-0.3	0.2	-0.2	0.0	0.7	0.3
Guatemala	1.5	1.4	0.8	1.4	1.5	2.2	0.3	1.8	2.1	1.7	1.4	1.5	0.9	0.5	0.4
Honduras	1.2	1.0	0.4	0.7	-0.1	0.6	0.4	0.5	0.7	1.3	0.2	-0.1	0.5	0.7	0.6
Nicaragua	1.9	1.6	1.2	1.2	0.9	0.7	0.7	0.4	0.3	0.2
Inversión extranjera/ ahorro total	10.0	8.6	6.3	7.9	7.3	8.9	4.1	6.1	6.2	5.0	4.5	5.1	3.6	5.1	3.7
Costa Rica	13.8	9.7	10.5	12.7	12.1	16.0	11.2	9.1	5.8	4.0	4.5	10.2	5.3	9.9	7.1
El Salvador	2.7	4.4	3.2	2.7	6.6	3.0	2.8	3.0	3.2	-1.6	1.2	-1.2	-0.2	6.1	2.4
Guatemala	12.3	10.8	5.8	9.8	10.1	14.0	1.4	9.4	10.4	9.1	8.5	8.8	5.9	4.7	4.2
Honduras	6.3	5.8	2.4	4.1	-0.5	2.9	1.9	2.5	2.8	5.4	0.9	-0.7	2.7	4.1	3.3
Nicaragua	11.6	10.3	8.3	6.4	3.9	3.0	3.4	2.0	2.3	2.5
Inversión extranjera/ cuenta corriente	44.0	30.7	59.9	34.7	14.4	26.2	26.0	37.0	19.9	24.3	11.2	8.7	7.6	10.5	6.9
Costa Rica	34.5	18.7	25.1	33.6	17.3	31.7	31.1	27.7	12.9	7.6	7.2	16.2	9.8	17.7	20.7
El Salvador	-54.4	45.8	-71.7	13.1	14.9	13.8	-55.1	-49.7	8.4	31.1	-17.5	-2.3	-0.8	19.1	6.6
Guatemala	367.5	59.3	154.4	-409.4	46.5	122.7	15.9	276.2	47.0	56.9	67.8	22.2	19.3	20.1	10.1
Honduras	12.4	27.7	18.8	17.4	-1.1	6.2	5.1	6.9	8.4	14.7	1.8	-1.2	6.0	9.1	5.5
Nicaragua	34.8	28.4	-57.8	13.8	5.1	5.5	27.1	5.5	28.1	-1.6
Inversión extranjera directa/PIB	0.1	0.1	1.3	1.3	1.0	0.9	0.9	0.6	0.7	0.5
Costa Rica	2.0	1.4	1.1	1.2	2.6	1.2	2.0	1.5
El Salvador	0.6	0.6	0.7	-0.3	0.2	-0.2	...	0.7	0.3
Guatemala	1.8	2.1	1.7	1.4	1.5	0.9	0.5	0.4
Honduras	-0.1	0.6	0.4	0.5	0.7	1.3	0.2	-0.1	0.5	0.7	0.6
Nicaragua	0.4	0.3	0.2
Inversión extranjera directa/ ahorro total	-0.1	0.3	0.7	6.1	6.2	5.1	4.6	5.2	3.7	5.2	3.9
Costa Rica	9.1	6.0	4.1	4.9	10.7	5.8	10.8	7.6
El Salvador	2.8	3.0	3.2	-1.6	1.2	-1.2	-0.2	6.1	2.4
Guatemala	9.4	10.4	9.1	8.5	8.8	5.9	4.7	4.2
Honduras	-0.5	2.9	1.9	2.5	2.8	5.4	0.9	-0.7	2.7	4.1	3.3
Nicaragua	2.0	2.3	2.5
Inversión extranjera directa/ cuenta corriente	-0.1	1.0	4.5	37.0	20.0	24.4	11.5	8.8	7.8	10.9	7.1
Costa Rica	27.7	13.4	7.8	7.9	17.0	10.6	19.4	22.3
El Salvador	-55.1	-49.7	8.4	31.1	-17.5	-2.3	-0.8	19.1	6.6
Guatemala	276.2	47.0	56.9	67.8	22.2	19.3	20.1	10.1
Honduras	-1.1	6.2	5.1	6.9	8.4	14.7	1.8	-1.2	6.0	9.1	5.5
Nicaragua	5.5	28.1	-1.6

/Continúa

Cuadro 7 (Conclusión)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/
Inversión extranjera/PIB	0.6	0.8	1.2	2.2	0.9	1.2	1.3	1.3	1.5	1.2	1.3	1.6	1.8	5.1	2.9
Costa Rica	1.7	1.3	1.7	2.6	1.8	2.8	2.4	2.6	2.6	2.8	2.9	3.6	3.2	4.4	4.1
El Salvador	0.2	0.7	0.4	0.3	0.3	0.0	0.5	0.3	0.2	0.5	9.2	1.8
Guatemala	0.6	0.8	2.1	4.2	0.9	0.6	1.0	0.9	1.2	0.5	0.5	0.5	0.5	3.5	0.8
Honduras	0.8	0.8	0.9	1.0	1.0	1.5	1.7	1.4	1.5	1.2	1.8	2.2	2.7	1.9	4.4
Nicaragua	0.8	2.2	2.2	4.0	5.0	8.7	8.8	13.3
Inversión extranjera/ ahorro total	4.5	6.0	8.7	13.8	5.7	7.2	8.3	7.2	7.7	6.5	7.3	9.4	9.8	25.9	14.1
Costa Rica	8.6	7.0	8.4	13.9	8.9	12.6	13.5	13.3	12.5	14.3	14.8	20.6	17.2	20.8	20.4
El Salvador	1.9	5.1	3.2	2.8	2.1	0.3	3.2	1.5	1.3	3.3	55.9	11.4
Guatemala	5.0	8.1	17.2	31.4	6.6	4.8	7.9	5.7	7.7	3.5	3.5	3.7	3.1	20.8	4.7
Honduras	4.5	5.7	6.8	6.8	5.4	7.5	9.1	6.4	5.2	4.4	7.3	9.3	10.7	6.7	14.8
Nicaragua	3.7	9.9	8.8	14.6	17.8	27.1	25.8	30.3
Inversión extranjera/ cuenta corriente	9.2	16.2	15.5	30.0	13.5	15.2	21.8	14.4	18.2	17.5	26.4	36.1	37.0	104.0	47.0
Costa Rica	22.4	35.7	20.1	40.0	19.8	32.5	174.2	54.5	35.8	56.1	92.8	159.6	83.9	116.8	85.8
El Salvador	6.6	139.3	26.9	13.1	3.9	0.7	11.9	7.8	13.9	91.3	1402.4	94.4
Guatemala	25.1	390.9	33.9	79.6	20.8	20.4	49.4	13.3	20.3	9.3	14.7	19.7	13.3	67.5	15.2
Honduras	8.9	13.4	15.7	30.0	28.3	23.3	24.4	16.0	15.9	11.8	39.2	46.4	70.0	67.0	118.9
Nicaragua	1.3	4.4	4.4	9.6	11.0	18.7	22.4	27.5
Inversión extranjera directa/PIB	0.6	0.8	1.3	2.2	1.0	1.2	1.5	1.4	1.5	1.2	1.3	1.6	1.8	5.1	2.9
Costa Rica	1.8	1.4	1.8	2.7	1.9	2.8	2.5	2.7	2.6	2.8	2.9	3.6	3.2	4.4	4.1
El Salvador	0.2	0.7	0.4	0.3	0.3	...	0.5	0.3	0.2	0.5	9.2	1.9
Guatemala	0.6	0.8	2.1	4.2	0.9	0.6	1.0	0.9	1.2	0.5	0.5	0.5	0.5	3.5	0.8
Honduras	0.8	0.8	0.9	1.0	1.0	1.5	1.7	1.4	1.5	1.2	1.8	2.2	2.7	1.9	4.4
Nicaragua	2.8	2.3	2.2	2.2	4.0	5.0	8.7	8.8	13.3
Inversión extranjera directa/ ahorro total	4.6	6.2	8.8	13.9	5.9	7.3	9.5	7.8	7.8	6.6	7.3	9.5	9.8	25.9	14.2
Costa Rica	9.2	7.4	9.0	14.0	9.5	12.7	14.0	13.5	12.7	14.6	15.1	20.9	17.3	21.0	20.6
El Salvador	1.9	5.1	3.2	2.8	2.1	0.3	3.2	1.5	1.3	3.3	55.9	11.5
Guatemala	5.0	8.1	17.2	31.4	6.6	4.8	7.9	5.7	7.7	3.5	3.5	3.7	3.1	20.8	4.7
Honduras	4.5	5.7	6.8	6.8	5.4	7.5	9.1	6.4	5.2	4.4	7.3	9.3	10.7	6.7	14.8
Nicaragua	14.2	10.4	10.2	8.8	14.6	17.8	27.1	25.8	30.3
Inversión extranjera directa/ cuenta corriente	9.5	16.6	15.8	30.0	13.8	15.4	24.9	15.5	18.4	17.8	26.6	36.4	37.2	104.2	47.3
Costa Rica	24.0	38.0	21.3	40.3	21.1	32.9	179.8	55.5	36.3	57.2	94.3	161.7	84.8	117.8	86.5
El Salvador	6.6	139.3	26.9	13.1	3.9	0.7	11.9	7.8	13.9	91.3	1402.4	95.6
Guatemala	25.1	390.9	33.9	79.6	20.8	20.4	49.4	13.3	20.3	9.3	14.7	19.7	13.3	67.5	15.2
Honduras	8.9	13.4	15.7	30.0	28.3	23.3	24.4	16.0	15.9	11.8	39.2	46.4	70.0	67.0	118.9
Nicaragua	4.9	3.7	4.5	4.4	9.6	11.0	18.7	22.4	27.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 8

ESTADOS UNIDOS: FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Todo el mundo	7 589	7 617	7 746	11 353	9 052	14 244	11 949	11 893	16 056	25 222	19 222	9 624	1 078	9 525	13 045
Países desarrollados	5 212	5 433	5 681	9 987	10 669	7 699	8 919	7 866	10 555	18 191	17 893	5 965	2 423	9 253	9 699
Países en desarrollo	1 717	1 561	1 612	715	-2 732	6 815	3 050	4 192	5 587	6 967	1 150	2 993	-1 494	121	4 015
América Latina	1 032	1 069	917	1 646	3 353	2 866	1 762	3 949	4 014	3 362	2 833	-197	-4 079	-2 637	992
Argentina	67	67	40	11	-8	30	211	106	138	419	680	308	163	-79	54
Bolivia	(D)	(D)	-1	-6	-11	6	-8	6	-31	10	25	39	51	11	-1
Brasil	237	222	429	702	868	836	838	391	1 213	350	338	521	1 208	-232	477
Chile	-16	-19	-95	1	-144	-113	9	25	33	92	253	309	-109	-183	1
Colombia	9	68	-15	-4	16	32	7	58	76	134	106	154	444	386	-1
Ecuador	44	121	47	-9	102	-118	26	-82	27	24	19	-48	79	49	-67
Haití	-1	1	-1	1	(D)	(D)	-1	1	(*)	14	3	102	2	-3	4
México	158	63	189	225	475	346	-223	200	414	828	1 461	951	107	-491	204
Panamá	139	190	-16	199	55	302	49	189	107	359	227	536	400	514	-120
Paraguay	1	2	5	(D)	(D)	(D)	(D)	12	-2	-17	10	6	3	-19	-2
Perú	-23	-5	43	93	119	326	155	35	45	324	131	264	193	33	-84
República Dominicana	10	11	4	22	32	18	(D)	-8	29	-61	65	51	28	60	10
Uruguay	6	9	(D)	(D)	4	6	-1	11	15	21	36	18	-36	-24	-26
Venezuela	52	-38	-27	-122	-247	280	-379	278	116	12	73	343	402	-476	53
Centroamérica	27	51	-26	33	106	22	-26	10	36	101	177	-7	-22	-19	111
Costa Rica	4	21	22	2	30	8	-66	8	14	44	64	-52	(*)	31	-3
El Salvador	(*)	4	-2	7	9	15	8	-2	16	(*)	6	7	-20	6	-1
Guatemala	8	4	-38	18	29	-10	41	-16	-7	36	33	5	-22	-21	37
Honduras	9	11	1	(*)	23	-2	-6	14	7	51	73	39	33	-33	71
Nicaragua	6	11	-9	6	15	11	-3	6	6	-30	1	-6	-13	-2	7
Otros	322	326	341	500	1 986	893	1 105	2 717	1 798	752	-771	-3 744	-6 992	-2 164	379
Bahamas	45	43	79	99	134	-11	283	65	545	735	452	294	-104	604	253
Barbados	3	3	6	2	(*)	-1	1	(*)	2	3	8	2	4	6	-8
Bermuda	40	41	81	139	1 818	718	871	1 870	1 384	858	967	-693	945	-62	1 178
Jamaica	116	110	6	-5	-5	46	-78	-6	-47	-25	99	22	-24	-83	-57
Antillas Holandesas	(D)	41	112	29	-125	-56	-7	493	-33	-1 255	-2 636	-2 970	-8 620	-3 030	-1 931
Trinidad y Tabago	(D)	64	18	153	86	87	65	280	-87	45	17	-18	97	-73	-202
Islas caribeñas del Reino Unido	0	0	0	0	0	0	0	-4	-5	274	488	-233	595	648	1 149
Los demás	118	24	39	83	78	110	-30	19	39	117	-166	-148	115	-174	-3
África	434	231	197	-453	-134	216	371	-238	437	499	635	434	587	52	396
Medio Oriente	-38	-250	38	-1 098	-6 661	2 393	757	311	496	1 946	-3 158	232	195	1 305	518
Asia y el Pacífico	289	511	459	620	709	1 340	160	170	641	1 161	839	2 523	1 803	1 401	2 109
No clasificados	660	623	454	651	1 115	-270	-20	-165	-86	64	179	667	149	151	-669

/Continúa

Cuadro 8 (Conclusión)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Todo el mundo	13 388	19 641	30 154	18 599	37 604	30 982	32 696	42 647	77 247	73 252	92 074	84 426	95 769	134 083	138 510
Países desarrollados	8 792	11 480	20 335	12 901	27 029	17 972	21 601	23 629	52 732	43 855	69 804	52 172	59 658	106 544	102 002
Países en desarrollo	4 395	8 681	10 244	6 275	10 359	13 114	10 943	18 273	24 167	29 190	22 686	30 803	35 629	26 908	35 959
América Latina	4 128	7 574	8 598	6 460	9 094	10 141	7 194	12 751	16 895	17 710	16 040	18 138	21 539	16 830	19 522
Argentina	2	271	13	91	59	379	367	558	1 079	1 455	2 048	371	1 701	1 252	1 740
Bolivia	22	8	-38	-68	61	18	52	-4	66	15	123	-153	297	71	-155
Brasil	156	255	1 185	2 151	3 014	876	890	2 054	3 263	3 338	6 954	4 159	7 138	4 834	455
Chile	93	130	142	273	583	520	174	106	198	1 875	1 291	1 860	926	448	604
Colombia	-389	227	-160	-1 045	-152	77	33	406	4	336	164	120	746	21	450
Ecuador	-31	137	72	-47	-41	-32	49	12	253	218	113	32	-269	187	191
Haití	3	2	6	-7	5	5	-16	10	3	3	-6	3	10	(D)	(D)
México	226	-339	393	750	1 652	1 926	2 321	1 320	2 516	4 457	2 983	2 405	5 596	4 718	5 355
Panamá	-56	259	937	125	-430	612	527	677	668	773	781	920	354	718	1 803
Paraguay	6	4	3	-1	-6	2	2	2	15	20	-4	22	43	58	23
Perú	-212	-108	-35	-45	-102	-83	-44	-3	-8	283	334	700	241	-18	452
República Dominicana	20	-5	-82	16	(D)	(D)	143	131	217	-15	69	66	91	77	288
Uruguay	-5	17	10	-10	-21	-9	91	81	12	(D)	(D)	39	77	86	39
Venezuela	-189	554	-30	-278	32	177	1 245	692	555	1 021	654	775	668	668	980
Centroamérica	-161	-36	79	118	75	77	-90	-157	40	265	274	476	485	957	-224
Costa Rica	-32	17	36	36	31	43	-37	-147	38	194	271	362	316	599	-456
El Salvador	-2	-9	(*)	7	14	21	-3	1	22	23	-25	42	46	323	153
Guatemala	-20	-65	-6	13	14	10	-16	5	31	16	36	100	24	76	96
Honduras	-111	-4	2	55	11	3	-2	-16	-51	32	-8	-26	43	-61	-27
Nicaragua	4	25	47	7	5	(D)	-32	(D)	(D)	(D)	(D)	-2	56	20	10
Otros	4 643	6 198	6 103	4 437	4 365	5 596	1 450	6 866	8 014	3 666	262	6 343	3 435	2 753	7 521
Bahamas	-54	-819	-120	470	-61	-32	-225	510	508	52	-537	-55	-323	-980	-387
Barbados	59	74	8	134	-37	111	41	156	132	65	248	164	-39	132	42
Bermuda	325	1 338	2 795	621	-502	1 431	2 797	2 828	3 995	897	275	3 170	589	1 352	5 122
Jamaica	-127	-27	-23	14	277	283	144	137	173	210	116	292	264	169	344
Antillas Holandesas	3 882	5 191	3 114	3 526	3 814	3 885	-695	3 572	2 334	1 112	43	751	-1 176	-39	1
Trinidad y Tabago	-121	-88	-28	-18	(D)	(D)	-2	55	122	77	151	50	-214	395	85
Islas caribeñas del Reino Unido	697	456	342	-291	817	-363	-551	-87	125	1 386	50	1 847	4 062	1 913	2 394
Los demás	-18	73	15	-19	57	281	-59	-305	625	-133	-84	124	272	-189	-80
África	9	-149	252	-465	-179	-528	-35	-202	765	502	63	1 484	2 138	3 241	353
Medio Oriente	-81	66	157	-321	-473	515	521	845	775	709	879	467	619	2 150	1 417
Asia y el Pacífico	339	1 190	1 237	601	1 917	2 986	3 263	4 879	5 732	10 269	5 704	10 714	11 333	4 687	14 667
No clasificados	201	-520	-425	-577	216	-104	152	745	348	207	-416	1 451	482	631	549

Fuente: Departamento de Comercio, Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional.

Nota: A diferencia de las cuentas de transacciones internacionales, los flujos de ingresos y capitales se muestran sin ajustes a costos corrientes, y los ingresos son netos de impuestos retenidos.

(*) Significa menos de \$500 000 (+/-).

(D) Significa que la información se suprimió para evitar desplegar información de empresas individuales.

Cuadro 9

ESTADOS UNIDOS: ACERVOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTRANJERO A COSTOS HISTÓRICOS

(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Todo el mundo	75 480	82 760	89 878	101 313	110 078	124 050	136 809	145 990	162 727	187 858	215 375	228 348	207 752	212 150	218 093
Países desarrollados	51 819	56 950	62 060	72 214	82 895	90 695	100 304	110 120	121 230	139 477	158 214	167 439	154 379	158 680	161 063
Países en desarrollo	19 192	20 719	22 274	22 904	19 848	26 288	29 313	31 800	37 584	44 680	53 206	56 163	48 059	47 746	51 832
América Latina	12 961	14 013	14 897	16 484	19 527	22 167	23 934	27 514	31 770	35 220	38 761	38 838	28 161	25 631	26 549
Argentina	1 022	1 089	1 128	1 144	1 138	1 154	1 366	1 262	1 420	1 849	2 540	2 757	2 864	2 697	2 735
Bolivia	(D)	115	114	105	94	100	92	117	90	99	124	163	147	158	163
Brasil	1 526	1 745	2 180	2 885	3 760	4 579	5 416	5 695	6 961	7 298	7 704	8 247	9 290	9 154	9 425
Chile	758	739	642	643	287	174	179	159	185	280	536	847	311	160	162
Colombia	584	650	635	608	617	648	654	662	748	893	1 012	1 170	1 769	2 135	2 150
Ecuador	147	268	314	303	400	282	309	247	277	303	322	276	388	443	372
Haití	13	14	13	14	14	13	12	14	15	20	34	31	19	16	20
México	1 912	1 980	2 161	2 379	2 854	3 200	2 976	3 201	3 633	4 481	5 986	6 979	5 019	4 516	4 829
Panamá	1 190	1 380	1 352	1 549	1 604	1 907	1 961	2 442	2 557	2 921	3 170	3 785	4 413	4 863	4 460
Paraguay	18	20	24	(D)	(D)	53	(D)	(D)	56	45	55	66	57	39	32
Perú	744	729	769	859	900	1 221	1 364	1 160	1 210	1 534	1 665	1 926	1 990	2 082	2 003
República Dominicana	144	155	159	181	204	222	235	243	277	251	316	369	188	246	236
Uruguay	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	66	81	103	141	159	114	100	87
Venezuela	2 241	2 199	2 172	2 051	1 804	1 872	1 506	1 560	1 793	1 806	1 908	2 252	2 631	1 708	1 752
Centroamérica	540	590	563	579	685	706	679	677	723	828	1 014	1 010	738	717	814
Costa Rica	103	124	146	131	161	169	103	178	195	239	303	254	142	169	164
El Salvador	53	57	55	62	71	86	95	79	98	98	105	112	96	102	96
Guatemala	158	160	122	141	170	159	200	155	147	188	229	234	233	213	244
Honduras	151	162	163	163	186	184	177	157	164	215	288	327	247	215	286
Nicaragua	75	87	77	82	97	108	104	108	119	88	89	83	20	18	24
Otros	2 122	2 340	2 671	3 184	5 166	6 036	7 185	10 009	11 744	12 509	12 234	8 801	-1 777	-3 403	-2 691
Bahamas	408	450	531	632	766	763	1 049	997	1 527	2 262	2 712	3 009	3 121	3 720	3 345
Barbados	9	12	18	20	20	19	20	26	28	32	40	42	55	62	54
Bermuda	242	283	364	504	2 286	2 999	3 869	7 708	9 099	9 961	11 045	10 390	11 519	11 400	13 322
Jamaica	507	618	624	618	609	654	578	378	333	308	407	429	386	306	250
Antillas Holandesas	202	244	349	378	253	197	191	-792	-830	-2 087	-4 336	-7 143	-19 756	-22 169	-23 891
Trinidad y Tabago	198	262	280	433	549	656	721	971	885	930	951	933	931	862	663
Islas caribeñas del Reino Unido	336	340	677	979	576	1 425	2 050	3 198
Los demás	556	471	505	599	683	748	757	385	362	426	436	565	542	366	368
África	2 427	2 644	2 835	2 376	2 233	2 414	2 775	2 071	2 546	3 033	3 778	4 206	4 206	4 223	4 630
Medio Oriente	1 545	1 289	1 326	226	-6 432	-4 040	-3 301	-3 287	-2 946	-999	2 163	2 001	3 550	4 470	4 979
Asia y el Pacífico	2 260	2 772	3 216	3 818	4 519	5 747	5 904	5 503	6 214	7 427	8 505	11 117	12 142	13 422	15 674
No clasificados	4 469	5 091	5 545	6 196	7 335	7 067	7 192	4 070	3 913	3 700	3 955	4 747	5 314	5 724	5 198

/Continuación

Cuadro 9 (Conclusión)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Todo el mundo	238 369	270 472	326 253	347 179	381 781	430 521	467 844	502 063	564 283	612 893	699 015	795 195	871 316	1 014 012	1 132 622
Países desarrollados	177 102	201 233	245 226	260 770	289 455	325 886	351 166	365 147	409 763	430 692	495 754	550 990	593 682	717 389	765 253
Países en desarrollo	55 889	64 799	77 251	83 282	89 364	102 100	113 994	133 785	151 087	177 795	199 643	239 910	273 882	293 308	363 537
América Latina	30 417	39 318	50 147	55 411	62 145	71 413	77 677	91 307	100 482	116 478	131 377	155 925	180 818	200 477	223 182
Argentina	2 698	2 931	2 818	2 682	2 215	2 531	2 831	3 327	4 442	5 692	7 660	7 893	10 980	12 834	14 187
Bolivia	201	233	195	128	184	196	185	122	191	174	300	252	248	311	204
Brasil	9 110	9 498	11 128	12 767	14 025	14 384	14 997	16 313	16 772	17 885	25 002	29 105	35 778	38 195	35 003
Chile	255	473	617	988	1 412	1 896	2 069	2 544	2 749	5 062	6 216	8 156	9 148	9 351	9 886
Colombia	2 188	3 332	3 148	2 331	1 660	1 677	1 876	3 053	2 930	3 463	3 506	3 531	4 097	3 732	4 029
Ecuador	352	410	475	437	301	280	321	295	555	784	889	922	838	1 017	1 202
Haití	24	27	33	26	26	32	18	31	30	18	14	14	24	(D)	56
México	5 417	5 060	5 434	6 312	8 264	10 313	12 501	13 730	15 221	16 968	16 873	19 351	24 050	28 396	34 265
Panamá	4 069	5 227	6 294	6 489	8 913	9 289	10 484	11 038	12 043	11 905	15 123	16 335	22 016	25 982	33 429
Paraguay	38	42	45	44	42	44	46	49	64	87	83	106	146	204	229
Perú	1 368	1 239	1 141	1 124	813	599	492	620	622	971	1 335	2 281	2 147	2 088	2 532
República Dominicana	227	220	185	183	(D)	529	661	779	1 039	266	330	400	488	653	952
Uruguay	93	112	127	116	101	95	184	261	285	(D)	345	419	494	578	614
Venezuela	1 562	1 920	2 045	1 714	932	1 087	1 427	1 972	2 362	3 087	3 634	4 474	5 339	5 729	6 750
Centroamérica	607	564	704	814	658	733	942	711	701	1 093	1 460	1 938	2 426	3 328	3 044
Costa Rica	123	127	161	196	213	251	417	274	298	607	921	1 223	1 529	2 080	1 646
El Salvador	77	55	54	61	67	90	83	83	105	146	150	175	219	569	722
Guatemala	211	175	165	183	111	130	107	115	139	200	233	331	358	405	453
Honduras	169	165	183	238	251	262	255	239	159	140	68	129	183	117	56
Nicaragua	27	42	141	136	16	(D)	80	(D)	(D)	(D)	88	80	137	157	167
Otros	2 208	8 030	15 758	19 256	22 599	27 728	28 643	36 462	40 476	49 023	48 607	60 748	62 599	68 079	76 800
Bahamas	3 796	2 959	3 766	4 462	4 577	4 004	3 864	4 167	3 138	2 808	1 768	1 876	1 569	160	1 065
Barbados	92	204	181	314	141	252	291	340	471	391	698	848	787	950	1 131
Bermuda	13 343	15 717	19 166	18 916	18 297	20 169	22 262	26 736	28 666	28 355	28 374	37 091	38 071	40 403	45 959
Jamaica	107	80	71	111	383	625	763	892	1 049	1 167	1 287	1 583	1 952	2 100	2 469
Antillas Holandesas	-19 878	-16 074	-13 137	-10 078	-8 378	-4 501	-5 072	-1 989	-62	6 739	6 835	7 597	4 415	4 372	4 377
Trinidad y Tabago	476	412	381	400	(D)	485	510	565	691	529	673	786	639	1 005	1 094
Islas caribeñas del Reino Unido	3 865	4 347	4 961	4 788	6 123	5 929	5 397	5 401	5 544	7 858	8 358	10 121	14 044	18 203	19 948
Los demás	407	385	369	343	1 456	765	628	350	979	1 176	614	846	1 122	886	757
África	4 740	4 249	4 567	4 285	3 237	2 875	3 559	3 590	4 569	4 628	4 595	6 667	8 831	11 865	13 632
Medio Oriente	4 554	4 876	4 225	3 923	3 518	3 959	4 963	5 759	6 571	6 367	7 198	8 294	8 836	10 632	11 137
Asia y el Pacífico	16 178	16 356	18 312	19 663	20 464	23 853	27 795	33 129	39 465	50 322	56 473	69 024	75 397	70 334	115 586
No clasificados	5 378	4 440	3 776	3 127	2 962	2 535	2 684	3 131	3 433	4 406	3 618	4 295	3 752	3 315	3 832

Fuente: Departamento de Comercio, Oficina de Análisis Económico, División de Inversión Internacional.

(*) Significa menos de \$500 000 (+/-).

(D) Significa que la información se suprimió para evitar desplegar información de empresas individuales.

Cuadro 10

CENTROAMÉRICA: FINANCIAMIENTO DEL DÉFICIT DE CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS

(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
• Centroamérica										
Balance en cuenta corriente	-1 521.6	-2 126.9	-1 532.8	-1 423.4	-1 788.8	-1 805.6	-1 110.7	-1 822.5	-1 723.3	-1 758.6
Balance de transferencias corrientes	322.0	276.1	382.5	329.4	354.2	395.7	558.8	869.2	1 015.6	1 163.2
Cuenta financiera y de capital a/	21.1	934.8	532.3	32.1	75.7	112.6	-886.3	-158.1	228.8	232.7
Inversión directa en la economía declarante	175.0	187.4	118.8	154.8	126.8	171.6	183.9	287.4	517.3	242.8
Otros capitales	-153.9	747.4	413.5	-122.7	-51.1	-59.0	-1 070.2	-445.5	-288.5	-10.1
Costa Rica										
Balance en cuenta corriente	-663.9	-409.1	-271.7	-312.6	-251.1	-291.1	-160.6	-376.4	-303.5	-479.9
Balance de transferencias corrientes	14.5	27.1	30.9	36.3	40.9	53.6	71.3	106.0	130.4	126.4
Cuenta financiera y de capital a/	304.4	37.4	-62.6	-70.9	-226.0	-144.0	-204.1	-315.5	-39.3	22.2
Inversión directa en la economía declarante	52.6	69.6	28.9	60.7	55.9	69.9	61.0	80.3	122.3	101.2
Otros capitales	251.8	-32.2	-91.5	-131.6	-281.9	-213.9	-265.1	-395.8	-161.6	-79.0
El Salvador										
Balance en cuenta corriente	33.8	-250.7	-119.9	-147.5	-188.9	-188.7	-17.3	-68.0	-129.3	-369.6
Balance de transferencias corrientes	52.3	60.4	207.4	151.5	172.6	183.6	249.3	334.9	345.5	435.5
Cuenta financiera y de capital a/	-287.7	129.0	77.2	36.5	-19.2	25.9	-115.2	-53.5	-54.8	259.0
Inversión directa en la economía declarante	5.9	-5.7	-1.0	28.1	12.4	12.4	24.1	18.3	17.0	14.4
Otros capitales	-293.6	134.7	78.2	8.4	-31.6	13.5	-139.3	-71.8	-71.8	244.6
Guatemala										
Balance en cuenta corriente	-163.3	-572.7	-399.1	-223.9	-377.4	-246.3	-17.6	-442.5	-414.0	-367.1
Balance de transferencias corrientes	109.8	90.9	62.7	30.6	28.7	19.7	75.1	193.3	224.3	249.8
Cuenta financiera y de capital a/	-162.0	114.9	-6.8	150.7	-99.9	-80.7	-261.7	115.0	75.6	283.0
Inversión directa en la economía declarante	110.7	127.1	77.1	45.0	38.0	61.8	68.8	150.2	329.7	76.2
Otros capitales	-272.7	-12.2	-83.9	105.7	-137.9	-142.5	-330.5	-35.2	-254.1	206.8
Honduras										
Balance en cuenta corriente	-316.8	-302.8	-228.2	-232.0	-374.3	-308.6	-224.7	-245.2	-161.1	-180.3
Balance de transferencias corrientes	21.5	27.4	30.0	31.7	22.2	57.1	50.8	111.2	185.4	182.6
Cuenta financiera y de capital a/	198.4	211.0	152.8	114.8	275.9	136.5	72.5	62.6	-47.6	-187.5
Inversión directa en la economía declarante	5.8	-3.6	13.8	21.0	20.5	27.5	30.0	38.6	48.3	51.0
Otros capitales	192.6	214.6	139.0	93.8	255.4	109.0	42.5	24.0	-95.9	-238.5
Nicaragua										
Balance en cuenta corriente	-411.4	-591.6	-513.9	-507.4	-597.1	-770.9	-690.5	-690.4	-715.4	-361.7
Balance de transferencias corrientes	123.9	70.3	51.5	79.3	89.8	81.7	112.3	123.8	130.0	168.9
Cuenta financiera y de capital a/	-32.0	442.5	371.7	-199.0	144.9	174.9	-377.8	33.3	294.9	-144.0
Inversión directa en la economía declarante
Otros capitales	-32.0	442.5	371.7	-199.0	144.9	174.9	-377.8	33.3	294.9	-144.0

/Continúa

Cuadro 10 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Centroamérica	-1 683.4	-1 560.9	-2 736.2	-2 709.8	-2 501.2	-2 092.2	-1 899.2	-2 288.2	-2 563.3	-3 270.7
Balance en cuenta corriente	1 010.5	1 173.6	1 591.8	1 753.6	2 090.6	2 415.2	2 363.1	2 557.8	3 006.3	3 435.4
Balance de transferencias corrientes	19.8	1 570.8	1 388.7	1 825.0	1 321.1	1 623.2	1 805.6	3 414.2	2 871.2	3 958.9
Cuenta financiera y de capital a/	255.5	388.4	425.0	497.7	444.3	557.0	690.7	851.2	2 670.9	1 527.2
Inversión directa en la economía declarante	-235.7	1 182.4	963.7	1 327.3	876.8	1 066.2	1 114.9	2 563.0	200.3	2 431.7
Otros capitales										
Costa Rica	-494.0	-99.2	-406.8	-679.3	-520.1	-357.3	-264.0	-479.7	-520.7	-696.9
Balance en cuenta corriente	121.9	117.6	163.3	143.1	155.2	133.9	149.5	125.5	113.2	102.2
Balance de transferencias corrientes	-47.4	262.0	543.8	703.1	415.4	536.9	186.5	695.7	371.1	1 177.0
Cuenta financiera y de capital a/	162.5	178.4	226.0	246.7	297.6	336.9	426.9	406.9	611.7	619.5
Inversión directa en la economía declarante	-209.9	83.6	317.8	456.4	117.8	200.0	-240.4	288.8	-240.7	557.5
Otros capitales										
El Salvador	-260.8	-212.4	-195.3	-118.2	-17.9	-261.6	-169.1	-64.6	-78.7	-239.3
Balance en cuenta corriente	521.9	625.0	852.1	1 004.0	1 288.5	1 389.5	1 254.5	1 363.6	1 500.3	1 581.5
Balance de transferencias corrientes	287.9	64.6	61.3	176.9	130.9	408.2	334.0	427.2	381.9	447.1
Cuenta financiera y de capital a/	1.9	25.2	15.3	16.4	-	-	-	59.0	1 103.7	215.8
Inversión directa en la economía declarante	286.0	39.4	46.0	160.5	130.9	408.2	334.0	368.2	-721.8	231.3
Otros capitales										
Guatemala	-232.9	-183.7	-705.9	-701.7	-700.2	-511.1	-390.8	-634.5	-997.2	-1 015.1
Balance en cuenta corriente	207.0	259.7	390.5	363.2	386.0	552.8	587.4	606.7	705.3	714.8
Balance de transferencias corrientes	-10.0	815.1	692.3	901.4	693.9	353.8	567.2	921.6	1 239.8	889.7
Cuenta financiera y de capital a/	47.6	90.7	94.1	142.5	65.2	75.3	76.8	84.5	672.8	154.6
Inversión directa en la economía declarante	-57.6	724.4	598.2	758.9	628.7	278.5	490.4	837.1	567.0	735.1
Otros capitales										
Honduras	-186.4	-213.4	-298.2	-327.2	-351.5	-176.9	-193.9	-182.1	-147.1	-227.6
Balance en cuenta corriente	144.7	156.3	175.9	218.3	210.9	264.0	276.7	312.0	487.5	736.9
Balance de transferencias corrientes	-124.1	53.7	51.2	135.0	331.0	215.9	296.6	369.3	288.4	443.6
Cuenta financiera y de capital a/	43.5	52.1	47.6	52.1	41.5	69.4	90.0	127.7	99.0	237.3
Inversión directa en la economía declarante	-167.6	1.6	3.6	82.9	289.5	146.5	206.6	241.6	189.4	206.3
Otros capitales										
Nicaragua	-509.3	-852.2	-1 130.0	-883.4	-911.5	-785.3	-881.4	-927.3	-819.6	-1 091.9
Balance en cuenta corriente	15.0	15.0	10.0	25.0	50.0	75.0	95.0	150.0	200.0	300.0
Balance de transferencias corrientes	-86.6	375.4	40.1	-91.4	-250.1	108.4	421.3	1 000.4	590.1	1 001.5
Cuenta financiera y de capital a/	-	42.0	42.0	40.0	40.0	75.4	97.0	173.1	183.7	300.0
Inversión directa en la economía declarante	-86.6	333.4	-1.9	-131.4	-290.1	33.0	324.3	827.3	406.4	701.5
Otros capitales										

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Incluye errores y omisiones.

Cuadro 11

ISTMO CENTROAMERICANO: EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA
ACTIVIDAD MAQUILADORA Y ZONAS FRANCAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 a/
Millones de dólares											
Total	131.0	169.9	215.5	395.9	578.9	594.6	768.3	1 032.8	1 641.1	3 069.0	2 777.6
Costa Rica	94.9	101.5	119.3	129.9	209.3	91.8	175.5	164.3	513.3	1 776.2	1 221.8
El Salvador	70.1	108.4	173.6	213.5	291.1	337.9	378.7	456.3
Guatemala	36.1	68.4	96.2	105.5	136.4	166.5	175.6	212.2	284.9	287.7	373.8
Honduras	90.4	124.8	162.7	203.7	304.6	436.0	551.8	623.5
Nicaragua	60.6	69.0	74.6	102.2
Tasas de crecimiento											
Total		29.7	26.8	83.7	46.2	2.7	29.2	34.4	58.9	87.0	-9.5
Costa Rica		7.0	17.5	8.9	61.1	-56.1	91.2	-6.4	212.4	246.0	-31.2
El Salvador		54.5	60.1	23.0	36.3	16.1	12.1	20.5
Guatemala		89.5	40.6	9.7	29.3	22.1	5.5	20.8	34.3	1.0	29.9
Honduras		38.1	30.4	25.2	49.5	43.1	26.6	13.0
Nicaragua		13.9	8.1	37.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 12

CENTROAMÉRICA: EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
A LOS ESTADOS UNIDOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 a/
Millones de dólares											
Total b/	735.3	1 052.4	1 569.2	1 963.1	2 348.2	3 027.0	3 602.3	4 729.9	5 264.1	5 858.8	6 668.9
Costa Rica	377.4	433.3	579.5	645.6	680.4	754.6	700.6	845.2	821.2	822.3	825.5
El Salvador	54.1	90.4	165.8	251.2	397.8	582.7	721.6	1 052.6	1 171.0	1 329.1	1 602.1
Guatemala	191.0	331.3	453.3	547.1	593.1	683.5	798.1	963.9	1 137.4	1 234.4	1 488.2
Honduras	112.8	196.2	367.2	508.3	648.3	932.2	1 239.8	1 686.2	1 902.5	2 195.9	2 415.8
Nicaragua	-	1.2	3.4	10.9	28.6	74.0	142.2	182.0	232.0	277.1	337.3
Tasas de crecimiento											
Total	...	43.1	49.1	25.1	19.6	28.9	19.0	31.3	11.3	11.3	13.8
Costa Rica	...	14.8	33.7	11.4	5.4	10.9	-7.2	20.6	-2.8	0.1	0.4
El Salvador	...	67.1	83.4	51.5	58.4	46.5	23.8	45.9	11.3	13.5	20.5
Guatemala	...	73.5	36.8	20.7	8.4	15.2	16.8	20.8	18.0	8.5	20.6
Honduras	...	73.9	87.2	38.4	27.5	43.8	33.0	36.0	12.8	15.4	10.0
Nicaragua	-	-	183.3	220.6	162.4	158.7	92.1	28.0	27.5	19.4	21.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales del National Trade Data Bank, US Department of Commerce.

a/ Cifras preliminares.

b/ Se refiere a los capítulos 61 y 62, que incluye prendas de vestir y accesorios.

Anexo II

TRATAMIENTO LEGAL Y POLÍTICAS HACIA LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Legislación	Los inversionistas nacionales y extranjeros se encuentran en igualdad de condiciones ante la constitución. No existe una ley específica sobre inversiones extranjeras. Sí existen disposiciones constitucionales que restringen la participación de los inversionistas extranjeros en ciertos sectores económicos.	Existe la Ley de Inversiones para fomentar las inversiones nacionales y las extranjeras.	Existe una Ley de Inversiones Extranjeras, del año 1998.	Existe una Ley de Inversiones aprobada en 1992. Decreto No. 80-92.	Existe la Ley de Inversiones No. 344 y el reglamento No. 74-2000 aprobados el año 2000, quedando derogada la Ley No. 127 del 12 de abril de 1991.
Definición de inversión extranjera	<ul style="list-style-type: none"> ❖ No hay definición expresa de inversión extranjera. ❖ Los tratados bilaterales, de protección de las inversiones suscritos con otros países o en los TLC establecen definiciones aplicables a las inversiones y a los inversionistas de los respectivos países. 	Aquellas inversiones en activos o recursos, en bienes tangibles e intangibles, prestación de servicios o financieros en moneda de libre convertibilidad, transferidas del exterior por inversionistas extranjeros, de conformidad a esta ley. No quedan incluidos bajo la categoría de inversiones extranjeras los fondos provenientes en moneda extranjera de libre convertibilidad que envíen los salvadoreños residentes en el exterior	Inversión es toda actividad destinada a la producción, intermediación o transformación de bienes, así como la prestación de servicios mediante acciones, derechos de crédito, bienes muebles e inmuebles, derechos de propiedad intelectual y concesiones. Inversión externa es toda operación que implique transferencia de capital exterior. Inversionista externo es toda persona física o jurídica legalmente registrada en	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Todo aporte de capital en moneda nacional o extranjera de libre convertibilidad, las utilidades reinvertidas, las aportaciones de bienes tangibles e intangibles y los capitales invertidos por hondureños residentes en el exterior. ❖ La inversión puede ser realizada en: moneda nacional o extranjera, créditos, capitalización de créditos, capitalización de utilidades y otras formas de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Es la que se realiza mediante la transferencia de capital proveniente del exterior con independencia de su nacionalidad o lugar de residencia del inversionista. ❖ La inversión puede realizarse en divisas extranjeras libremente convertibles, activos tangibles, tecnología, capitalización de préstamos y reinversión de utilidades.

Anexo II (Continuación)

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
		por concepto de ayuda familiar o para adquisición de inmuebles para vivienda de su grupo familiar.	el exterior que realice inversiones en Guatemala.		
Tratamiento	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La Constitución garantiza el Trato Nacional y la Cláusula de Nación más Favorecida. ❖ Los Tratados Internacionales prevalecen sobre las leyes locales. ❖ Se admite la hipótesis de expropiación por causas de interés público, previo pago de indemnización que refleje el "precio justo". 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se establece que los inversionistas extranjeros y las sociedades mercantiles en las que éstos participen tendrán los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas y sociedades nacionales, sin más excepciones que las señaladas por la ley. ❖ Los Tratados Internacionales prevalecen sobre las leyes locales, no sobre la Constitución. ❖ Procede la expropiación por causas de utilidad pública o de interés social, previa justa indemnización. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hay Trato Nacional y cláusula de Nación más Favorecida, excepto en determinados sectores y en las ventajas admitidas en tratados de libre comercio, uniones aduaneras, etc. ❖ Está permitido invertir en cualquier sector, salvo en los que se detallan más adelante. ❖ Son causales de expropiación: utilidad colectiva, beneficio social e interés público y en forma no discriminatoria, pago de indemnización previo. ❖ Se acepta la primacía de los tratados internacionales sobre las leyes internas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El capital extranjero recibe trato nacional y no existe limitación alguna para remesas al exterior. ❖ Es causa de expropiación el interés nacional. El precio a pagar se determina mediante valuación fiscal. ❖ La Constitución es superior a los tratados y convenios internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La Ley garantiza trato nacional. Los convenios bilaterales ofrecen la cláusula de Nación más Favorecida. ❖ Los inversionistas estarán sujetos a las leyes y tribunales de Nicaragua. ❖ La inversión estará protegida por un contrato de inversión. ❖ Los inversionistas gozan de las siguientes garantías: repatriación del capital externo (después de tres años), remisión de utilidades, indemnización pronta y efectiva en caso de expropiación. ❖ Son causales de expropiación: utilidad pública o interés social, previa justa indemnización. Se prohíbe la confiscación. ❖ La Constitución está por encima de todas las leyes nacionales e internacionales. Los acuerdos internacionales aprobados por el Poder Legislativo están en segundo orden.

Anexo II (Continuación)

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Etapa preestablecimiento	❖ No se requiere autorización previa.	Existe un registro de inversión extranjera por el Ministerio de Economía. ❖ La Oficina Nacional de inversiones mantiene registro obligatorio de inversiones extranjeras.	❖ No se requiere autorización previa. ❖ Inscripción obligatoria en el Registro Comercial de acuerdo con el Código de Comercio.	❖ No es necesaria autorización, excepto en determinadas actividades que deben ser autorizadas por la Secretaría de Economía y Comercio. ❖ Las inversiones deben registrarse en dicha Secretaría.	❖ No se requiere autorización previa. ❖ El inversionista debe notificar al MIFIC el giro y monto de su inversión.
Transferencias	❖ Se garantizan las transferencias al exterior de los fondos relacionados con la inversión.	❖ Se garantizan las transferencias al exterior de los fondos relacionados con la inversión, sin demora y previa convertibilidad por las instituciones bancarias.	La remisión de capitales y utilidades de los inversionistas externos y el producto de la venta de sus acciones son libres. Existen tres tipos de mercados de cambio, todos de régimen libre.	Se requiere aprobación de las transferencias, previa evaluación de su posible impacto sobre la balanza de pagos.	Los inversionistas externos tienen derecho a la remisión de utilidades netas, la repatriación del capital y eventualmente a la reexportación del equipo utilizado en la operación. Las divisas sólo podrán ser compradas con el producto de la venta de acciones o derechos o de la venta total o parcial de las empresas que conforman la inversión.
Excepciones	❖ La Constitución no reserva ninguna actividad económica al Estado, sólo el dominio de los recursos naturales y la potestad de regular operaciones. Se admite la posibilidad de que los recursos naturales sean administrados por las empresas privadas. Existen también sectores sujetos al monopolio estatal con base	❖ El pequeño comercio, la pequeña industria y la prestación de servicios en pequeño están reservados a los salvadoreños por nacimiento y los centroamericanos naturales. ❖ Los inversionistas externos no tienen derecho a la pesca de baja	❖ Los yacimientos mineros son propiedad de la nación. Es posible adquirir derechos mineros, pero no en todas las reservas nacionales. ❖ Las Sociedades de Seguros, cualquiera que sea el origen del capital, deben constituirse en sociedades anónimas.	❖ Se establecen tres tipos de restricciones a la inversión extranjera: i) las sujetas al Art. 292 de la Constitución (armas, municiones, etc.); ii) la industria y el comercio en pequeña escala, excepto para los naturalizados hondureños, iii) las que requieren autorización previa.	❖ Se requieren concesiones para IED en inmuebles en zona fronteriza y en los sectores minero, pesquero y forestal. El 90% de los empleados en cualquier empresa debe ser nacional, excepto en cargos gerenciales.

Anexo II (Continuación)

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
	<p>en leyes especiales que restringen la participación privada, sectores reservados a la inversión costarricense y otros en los que se exige mayoría de capital nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se permite la participación de la banca extranjera pero no por medio de sucursales. ❖ El transporte público de pasajeros y ferroviario sólo puede ser explotado mediante concesión. ❖ Se otorgan permisos para la explotación minera. ❖ En radio y televisión las empresas deben ser 65% propiedad de ciudadanos costarricenses. La frecuencia es propiedad del Estado; las empresas sólo la pueden alquilar. ❖ Los seguros sobre riesgos de cualquier género, la refinación, transporte, distribución y venta de petróleo y derivados, excepto aceites y grasas lubricantes, están reservados al Estado. ❖ El 90% de los empleados debe ser nacional, excepto en cargos gerenciales. ❖ Otros sectores con limitaciones o restricciones: construcción, transporte por carretera, transporte 	<p>profundidad, sin incluir la acuicultura.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La propiedad de bienes raíces rústicos no podrá ser adquirida por extranjeros en cuyos países de origen no tengan iguales derechos los salvadoreños, excepto cuando se trate de tierras para establecimiento industrial. ❖ Se requiere la concesión del Estado para la explotación de muelles, ferrocarriles, canales y otras obras materiales de uso público, en la forma y condiciones señaladas por la ley. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Existen restricciones para la adquisición de tierras en una franja de 15 kilómetros contigua a las fronteras. ❖ La exploración y explotación de petróleo están reservadas al Estado. La ley prevé cuatro tipos de contratos en los que pueden participar nacionales y extranjeros autorizados por el gobierno. Los contratistas y subcontratistas quedan sujetos a las leyes del país, requiriendo para operar al menos 5% de capital nacional. ❖ Existen restricciones en la prestación de servicios profesionales. ❖ Se exige mayoría de capital nacional en las siguientes actividades: forestación, algunas licencias de pesca, seguros (100%). ❖ Existen algunas restricciones en el servicio de transporte público de pasajeros. ❖ El 90% o más de los empleados (no gerenciales) en cualquier empresa debe ser nacional y recibir 85% de los salarios. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sectores sujetos a autorización previa: salud, telecomunicaciones, energía eléctrica, transporte aéreo, medio ambiente, caza, pesca, agricultura, explotación de bosques, minería e hidrocarburos, actividades agropecuarias y agroindustriales que excedan el límite de propiedad, servicios financieros y de seguros, y servicios educativos. ❖ El 90% o más de los empleados en cualquier empresa debe ser nacional y recibir 85% de los salarios. 	

Anexo II (Continuación)

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
	marítimo y portuario, transporte aéreo y aeroportuario; turismo, salud, telecomunicaciones y servicios financieros.				
Tributación	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Impuesto a la Renta: se calcula sobre la base del ingreso bruto anual. Las tasas se renuevan cada año mediante decreto del Poder Ejecutivo. Las de 1998-1999 fueron de 10%, 15%, 20% y 25%. ❖ Impuesto a las utilidades netas: 30%. ❖ Impuesto sobre las remesas al exterior: un rango de 5% a 50% según el sector y el tipo de inversión. ❖ Las regalías son gravadas con 25% y se pueden obtener deducciones de 10% a 15%. ❖ Impuesto sobre el capital: cuota fija según el capital neto de la empresa. ❖ Existen regímenes tributarios especiales para el sector exportador, las Zonas de Procesamiento de Exportaciones y Zonas Francas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Impuesto a la Renta: 25% sobre la renta para personas morales. Para personas físicas se establecen rangos según el ingreso. ❖ El pago de dividendos está exento. ❖ No hay doble tributación. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Impuesto a la Renta: 25% de las utilidades más 12.5% sobre su transferencia al exterior. ❖ Los dividendos pagados a extranjeros causan 12.5%. ❖ El impuesto a las regalías es de 25%. ❖ Los intereses pagados al exterior sufren retención de 12.5% con excepción de pagos a bancos extranjeros. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El impuesto a la renta de las empresas varía entre 15% y 40.25% de las utilidades; para personas físicas varía de 5% a 35% según el sector de actividad. ❖ Las regalías causan 35%. ❖ Existe un gravamen para los productos derivados del petróleo importado. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El impuesto a la renta para empresas es de 25% de las utilidades. ❖ El pago de dividendos a accionistas extranjeros está exento desde 1997. ❖ La tasa de retención de regalías es de 17.5%. ❖ La doble tributación está sujeta a los convenios y tratados que sobre la materia suscriba el Estado de Nicaragua con otros países.

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Incentivos a la inversión	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Desde 1998 la política de incentivos a las exportaciones e inversiones se basa en tres regímenes: i) Zonas Francas; ii) perfeccionamiento Activo; y iii) devolución de Derechos (Draw Back). ❖ Los inversionistas de los Estados Unidos pueden recurrir al seguro otorgado por la OPIC. b/ 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hay un régimen fiscal y aduanero que favorece la exportación de productos no tradicionales fuera de Centroamérica, que incluye la Admisión Temporal. ❖ Régimen de Zonas Francas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Existen beneficios aduaneros y fiscales para la actividad en las Zonas Francas desde 1989 en la Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila (Decreto 29-89) y otros relacionados con la Ley de Zonas Francas, Decreto 65-89, y la Ley de Zonas Francas Privadas. ❖ Los sistemas de fomento a la exportación son diversos y variados. Existe un Régimen de Admisión Temporal de insumos de importación. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Zonas Libres de Puerto Cortés y sus Extensiones (Documento No. 356 del 19/07/76). Este régimen en 1986 se modificó y en 1998 se extendieron sus beneficios a todo el territorio nacional. ❖ Zonas Industriales de Procesamiento para Exportación (Documento No. 37-87 del 07-04-87), también con beneficios fiscales y arancelarios. ❖ Los inversionistas de los Estados Unidos pueden recurrir al seguro otorgado por la OPIC. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hay una Ley de Promoción de Exportaciones que otorga beneficios fiscales y aduaneros. ❖ En 1992 reinició la operación de la Zona franca Industrial Las Mercedes. En 1997 se reestructuraron tres regímenes de fomento especial: Importación Temporal, Reintegro Tributario y Zonas Francas. El sector turismo goza de incentivos especiales.
Requisitos de desempeño	No se exigen requisitos de desempeño, salvo para acceder a los beneficios de los regímenes de promoción de exportaciones.	No existen.	No existen.	No se exigen requisitos de desempeño, salvo para acceder a los beneficios de los regímenes de promoción de exportaciones.	No se exigen requisitos de desempeño, salvo para acceder a los beneficios de los regímenes de promoción de exportaciones, la Ley de Zonas Francas y otras.
Solución de controversias	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El inversionista extranjero tiene derecho a los mismos recursos procesales que los inversionistas locales. ❖ Signataria de CIADI, c/ de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Internacional Comercial y de la UNICTRAL. d/ 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En caso de surgir controversias o diferencias entre inversionistas nacionales y extranjeros y el Estado, las partes podrán acudir a los tribunales del país. ❖ La Ley de Inversiones prevé la solución de controversias por medio del CIADI. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El inversionista extranjero tiene derecho a los mismos recursos procesales que los inversionistas locales. ❖ El extranjero debe constituir una garantía respecto de eventuales sanciones legales por costas y daños en caso de demanda desestimada (excepción del arraigo). 	Signatario del CIADI y de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Internacional Comercial.	Signatario del CIADI, OPIC Y MIGA.

Anexo II (Conclusión)

Concepto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En el Tratado de Libre Comercio con México se acordó la normatividad en la materia. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Signatario del CIADI. ❖ Signatario de la Convención de Nueva York sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras. ❖ Signatario de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional. ❖ Signatario de las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Signatario del CIADI. El decreto 54/96 ratificó la adhesión al CIADI. Arbitraje internacional en conflictos derivados de inversiones amparadas por la OPIC y el MIGA. e/ 		

- a/ La constitución reserva para el Estado el dominio de ciertos recursos naturales: fuerzas derivadas de las aguas de dominio público, yacimientos de carbón, fuentes y depósitos de petróleo y de cualquiera otra sustancia hidrocarburada, los depósitos de minerales radioactivos y los servicios inalámbricos. Su explotación por particulares puede ser autorizada por ley o por concesión especial. Los ferrocarriles, muelles y aeropuertos nacionales no podrán ser enajenados, arrendados o gravados, ni salir en forma alguna del dominio o control del Estado, pero la reparación, ampliación, conservación y restauración de las instalaciones y la prestación del servicio pueden ser dados en administración a la empresa privada.
- b/ Overseas Private Investment Corporation, garantizadora de inversiones en el exterior dependiente del Gobierno de los Estados Unidos.
- c/ Centro Internacional de Arreglo de Diferencias a cargo del Banco Mundial, CIADI.
- d/ Convención de las Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales, UNICTRAL.
- e/ Overseas Private Investment Corporation (Estados Unidos), OPIC y Multilateral Guarantee Investment Agreement, MIGA (Banco Mundial), respectivamente.

Anexo III

TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN

COSTA RICA

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas pendientes de firma	Tratados en proceso de negociación
Alemania Argentina Canadá Chile China (Provincia china de Taiwán) España Francia Gran Bretaña Holanda Paraguay República Checa Suiza Venezuela	República de Corea Suiza (renegociación)	Unión Belga-Luxemburguesa Bolivia Finlandia Polonia	Austria Barbados Brasil Dinamarca Ecuador Estados Unidos Grecia Irlanda Jamaica Italia Noruega Perú Portugal Rumania Suecia Uruguay

EL SALVADOR

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas pendientes de firma	Tratados en proceso de negociación
Francia Ecuador Confederación Suiza España Argentina Perú China Chile Alemania Paraguay Unión Belga-Luxemburguesa Países Bajos República Checa Gran Bretaña Canadá	República de Corea Marruecos Israel		

GUATEMALA

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas pendientes de firma	Tratados en proceso de negociación
Cuba	Argentina República de Corea Canadá Chile China Francia Países Bajos	Suiza	Alemania España a/ Estados Unidos Italia India a/ Polonia Rumania Rusia Gran Bretaña República Checa Ucrania

a/ Las negociaciones con España y la India están paralizadas.

HONDURAS

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas pendientes de firma	Tratados en proceso de negociación
Confederación Suiza Gran Bretaña e Irlanda del Norte España Alemania Estados Unidos China Chile Francia Italia República de Corea Ecuador			

NICARAGUA

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas pendientes de firma	Tratados en proceso de negociación
España Estados Unidos Argentina Francia Alemania China Suiza Chile Dinamarca	Suecia Ecuador República de Corea Países Bajos	República Checa	Eslovaquia Italia Perú Canadá

Fuente:

Ministerio de Economía de El Salvador: <http://www.minec.gob.sv/dp010.htm>

Banco Mundial : <http://www.worldbank.org/icsid/treaties/treaties.htm>

Organización de Estados Americanos (OEA): <http://www.sice.oas.org/bitss.asp>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica: <http://www.comex.go.cr/>

Centro de Documentación de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

2

2

2

2

Anexo IV

LA ESTIMACIÓN DEL IMPACTO DE LA IED EN EL PROCESO DE INVERSIÓN LOCAL

El examen de la existencia de efectos de aglutinamiento (*crowd in*) o desplazamiento (*crowd out*) provocados por la IED sobre la inversión doméstica centroamericana se basó en el modelo desarrollado por Agosin y Meyer (2000).¹ La especificación del modelo se resume a continuación.

1. Un modelo teórico de inversión con IED.

El modelo parte de la igualdad básica que establece que la inversión total es la suma de la inversión local y la inversión realizada por las empresas multinacionales (EMNs):

$$I = I_{dt} + I_{ft}$$

La inversión de las EMNs se puede considerar como una función de la IED. Puesto que los recursos registrados como IED no son utilizados en un período dado para financiar la inversión real, existe un desfase entre la IED y la I_{ft} . Entonces I_{ft} depende no solo de la IED en curso sino también de valores rezagados.

$$I_{ft} = \psi_0 F_t + \psi_1 F_{t-1} + \psi_2 F_{t-2}$$

Se considera que la inversión doméstica se puede representar como una variable de ajuste de acervos que responde a la diferencia entre el acervo deseado y el acervo capital real. La inversión se adapta parcialmente a esta diferencia por que las empresas enfrentan restricciones de liquidez y por que el ajuste toma tiempo. Entonces,

$$I_{dt} = \lambda (K^* - K_{dt})$$

Donde K^* representa el acervo de capital deseado por las firmas locales y $\lambda < 1$

El acervo de capital deseado depende de la tasa de crecimiento del crecimiento esperado G^* de la diferencia "y" de producto real Y y el producto de plena capacidad Y_n ; es decir, $y = Y - Y_n$. La variable faltante es el costo de capital.

¹ Véase Agosin, M. R. y Meyer R. Foreign Investment in Development Countries. Does it crowd in domestic investment?. UNCTAD/OSG/DP 146. February 2000.

$$K^*dt = \phi_0 + \phi_1 G^e t + \phi_2 y t \quad \text{Donde } \phi_1, \phi_2 > 0$$

La siguiente ecuación especifica el movimiento del acervo del capital

$$Kd_t = (1-d) Kd_{t-1} + Id_{t-1} \quad \text{Donde "d" es la tasa anual de depreciación.}$$

Combinando

$$Id_t = \phi'_0 + \phi'_1 G^e + \phi'_2 y + \lambda Id_{t-1} + \lambda' Id_{t-2}$$

Donde

$$\phi'_0 = \phi_0 + \lambda^2 (1-d)^2 K d_{t-2}$$

$$\phi'_1 = \lambda \phi_1$$

$$\phi'_2 = \lambda \phi_2$$

$$\lambda' = \lambda^2 (1-d)$$

Introduciendo la variable de IED,

$$It = \phi'_0 + \phi'_1 G^e t + \phi'_2 y + \psi_0 Ft + \psi'_1 Ft-1 + \psi_2 Ft-1 + \lambda I_{t-1} + \lambda' Id_{t-2}$$

Donde

$$\psi'_1 = \psi_1 - \lambda$$

$$\psi'_2 = \psi_2 - \lambda^2 (1-d)$$

Finalmente, resta especificar el proceso de formación de expectativas para la tasa de crecimiento. Si las expectativas son racionales, el crecimiento esperado no debe desviarse en forma sistemática de crecimiento real. Entonces $G^e t = G t$

La alternativa es un proceso de expectativas adaptativas:

$$G^e t = \eta G_{t-1} + \eta G_{t-2}$$

2. El modelo completo

Agosin y Meyer (2000) realizaron pruebas del modelo con expectativas adaptativas con respecto a la tasa de crecimiento de la economía para un panel de 32 países para el período 1970-1996. La función de inversión para las regiones asume la forma siguiente:

$$Ii_t = \alpha_i + \beta_1 Fit + \beta_2 Fi_{t-1} + \beta_3 Fi_{t-2} + \beta_4 Ii_{t-1} + \beta_5 It-2 + \beta_6 Gi_{t-1} + \beta_7 Gi_{t-2} + \varepsilon_{it}$$

Donde I = inversión / PIB

F = IED/PIB

G = tasa de crecimiento del PIB

α = representan los efectos país

ε = error aleatorio serialmente no correlacionado.

Las prueba de efectos de aglutinamiento o de exclusión sobre la inversión privada se basa en la estimación del coeficiente β_{LT} , calculado a partir de la siguiente restricción sobre los parámetros β_j .

$$\beta_{LT} = \frac{\sum_{j=1}^3 \beta_j}{1 - \sum_{j=4}^5 \beta_j}$$

La prueba para la significancia de β_{LT} tiene tres posibilidades

- i) La prueba WALD no rechaza la hipótesis $\beta_{LT} = 1$; es decir, un dólar de aumento de la IED se asocia a un aumento de un dólar en la inversión total.
- ii) $\beta_{LT} \neq 1$: se rechaza la hipótesis nula si $\beta_{LT} > 1$ existe aglutinamiento. Un dólar de aumento de la IED se asocia a un aumento de la inversión total proporcionalmente mayor.
- iii) $\beta_{LT} \neq 1$. Se rechaza la hipótesis nula si $\beta_{LT} < 1$, existe un efecto de desplazamiento en el largo plazo. Un aumento de un dólar en la IED produce menos de un dólar de inversión total.



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5263 9600
Fax: (+52) 5531 1151

Internet: <http://www.cepal.org.mx/>